

# 冷读术

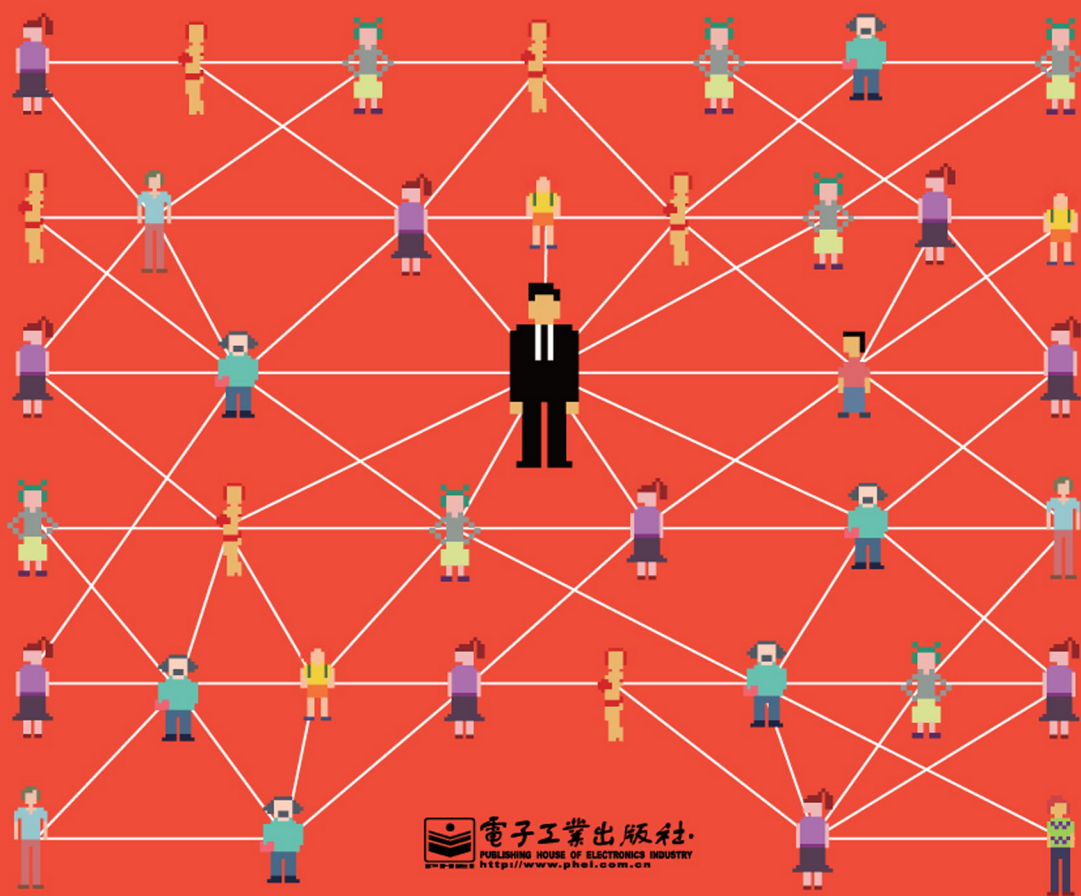
## COLD READING

### 魅力男人的恋爱沟通术

男人的绝密内参，教你如何轻松上位！

柳千雪◎著

打造你的恋爱气场，迅速赢得美人心！



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>

**想追求一份缠绵、浪漫的爱情？  
别告诉我你还不懂得这些恋爱技术！**

**暗示技术：**不着痕迹地传递爱意

**例行话题：**轻巧地说中她的心思

**特异说话术：**瓦解她的防御系统

**双重束缚术：**让她无法拒绝的约会法

**分割组合法：**轻松解决她的烦恼

**潜意识捆绑：**让她对你死心塌地

**推拉技巧：**增加你对她的吸引力

**“是的”组合：**让她乖乖就范

.....

## **冷读术实操应用丛书**

独家总结职场、恋爱、销售中的冷读应用模式，  
场景化的技巧演练，手把手教你一学就会！

**冷读术：职场达人的制胜法宝**

**冷读术：魅力男人的恋爱沟通术**

**冷读术：抢客户拿订单的终极销售术**

 华通咨询  
UATONG  
专注于管理实践  
www.huatop.com

心理发展力书架

冷读术实操应用丛书

# 冷读术

## 魅力男人的恋爱沟通术

柳千雪 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

本书重点解读了男性如何掌控与异性的交往过程。从冷读术的概念出发，详细介绍了男性在与女性交往中如何看穿对方心理、吸引对方的注意……以及最终建立稳健的亲密关系的过程。对于希望顺畅地结交异性的男性读者来说，阅读本书将会使你迅速掌握不一样的恋爱技巧，轻松赢得女人心。

本书适合想要改善恋爱、婚姻关系，以及提升异性缘的男性读者使用。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

冷读术：魅力男人的恋爱沟通术 / 柳千雪著. —北京：电子工业出版社，2013.7  
（心理发展力书架·冷读术实操应用丛书）

ISBN 978-7-121-20586-6

I. ①冷… II. ①柳… III. ①男性—恋爱心理学—通俗读物 IV. ①C913.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第116451号

责任编辑：杨 雯

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.5 字数：192千字

印 次：2013年7月第1次印刷

定 价：32.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。



## SEE WOW! 享受悦读

一本书的温暖和美好，是一份惊喜。

“哇唔图书”精心呵护生活。她坚守一份沉静，在美的时光中，为你准备这样一份阅读——与你一道发现生活的快乐、人性的光芒、智慧的庄严。

我们用心做书。每一本书、每一段文字、每一个句点，我们都希望赏心悦目，温暖动人。就像一份精美的礼品，献给你生命中的远行。

我们知道，阅读是有趣的。我们更知道，阅读有时也是无趣的。

因为不是每一本书都会让人感动，不是每一本书都会捕捉到心灵的颤动。于我，这是一个挑战，于你，这是一份期待。

为此，我们拒绝平庸，拒绝粗糙和泛滥，坚守真实的生活、清新的个性、优雅的气质，只为在你来的路上，等你发现。

我们希望，“哇唔图书”不仅有着专业上的执著、精粹，更有动人的生活情趣，在当下，在轻松的阅读体验中，让你的生活更加简约、有力。

我们希望听到来自你心底的“哇唔”声。

就像一次梦想中的旅行。在这样的远足中，体验别致的愉悦，发现思想的美好，感受来自心灵的惊喜和欢呼：

“WOW！”这是我们的约定！

“哇唔！”这是我们的暗号！

让我们一起在书的世界中遇见生活，遇见欢乐。





## 前言

---

冷读术，指的是一种“在事先没有准备的情况之下，读取对方的心理，并预言未来的事”的沟通技术。这一沟通技术源自于日本的石井裕之老师的经验总结，它旨在教会大家通过运用这种策略性的沟通技巧，达到瞬间赢得对方信任的目的。

在这门人际交往技术中，“冷读术”只是一个概念，它的本质仍然是一些读心、诱导、催眠等心理学知识的应用。当我们洞察了这个秘密后，对于如何学习这门人际交往的技术来说将变得更为简单和有趣。

笔者曾和石真语老师一起深入研究过这门沟通技术，并在此基础上策划、编写了《冷读术（白金珍藏版）》一书。这本书的出版是我们在长期研究应用心理学的基础上，对冷读术进行了系统化学习和理解后的一次再创作。

《冷读术（白金珍藏版）》的出版受到了众多读者的热爱，也有部分读者对于如何进一步应用这门技术提出了更高的要求。他们希望借助于冷读术使得自己在社交、职场、销售、恋爱关系中变得更加主动、积极，并且事半功倍。

针对这一切实需求，笔者和众多心理咨询师、培训讲师以及冷读术爱好者进行了广泛的接触和探讨，并在此基础上总结了诸多更为场景化的应用模式，这也为我们接下来编写这套“冷读术实操应用丛书”提供了现实背景和实践经验。

“冷读术实操应用丛书”主要侧重于解决读者在社会交往、职场沟通、销售谈判以及恋爱关系四个方面的困境。

在日常生活中，我们也许正在为如何处理客户关系、如何与上司或下属沟通、如何与异性朋友建立亲密关系、如何发展更多的人脉资源等问题而苦恼。这套丛书只有一个目的，那就是帮助你解决这些问题！通过阅读本套丛书，我们将更加深入地了解冷读术，使之不再是抽象的心理学概念，而是一个个沟通话语和行动要领，使你迅速掌握读懂人心、打动人心的交往策略。只要我们掌握了冷读术的这些实战技巧后，再次面对各种交往、沟通困境时，便能够轻易地化解，并且从容地引导对方进入自己的沟通语境，最终赢得人心。

爱自己，爱他人。从内心到行动，让自己散发出迷人的魅力，处处赢得好人缘，这就是冷读术教会我们的生活观。

本书是“冷读术实操应用丛书”中的一本，重点解读了男人如何掌控与异性的交往过程。本书从冷读术的概念出发，详细解读了与女性交往中如何看穿对方心理、如何吸引对方的注意……，以及最终建立稳健的亲密关系的过程。不管你是情场新手，还是情场老手，阅读本书都将让你迅速掌握不一样的恋爱技巧，轻松赢得女人心。

衷心地希望本书能给广大读者朋友带来帮助。如果您发现书中不足之处，还请提出宝贵的意见和建议。

柳千雪  
2012年12月





# 目录

## 第1章 冷读术为什么会有效

- 002 把妹达人身上的不传秘笈：冷读术
- 004 不是让你成为情场骗子，而是教你赢得好感
- 007 你的完美印象，选择性记忆的圈套
- 010 冷读术：其实你没那么喜欢她
- 013 偏执男：爱她就为她付出一切
- 015 潜意识捆绑，让她在不知不觉中爱上你
- 018 冷读术让你成为男女关系中的雄性领袖



## 第2章 开启冷读系统看穿女人本性

- 024 发现她的弱点，顺利越过心理防线
- 026 捕捉瞬间的脸部信息，让她无处可逃
- 029 关注对方的肢体语言，做出调整
- 031 关注笔迹，推测出她的性格
- 033 她是真的拒绝你，还是在扭捏作态
- 036 用杯子技巧，测试她对你的接纳程度
- 039 观察她的行为，不让她先说“拜拜”



### 第3章 谜男法则：你必须与众不同

- 044 孔雀理论：七秒钟打动女人心
- 046 谜男包装，让她的眼神离不开你
- 049 若有若无的肢体接触，激发她的无限想象
- 051 强势推拉，让她主动取得被你追的权利
- 054 领袖达人杀手锏：她不过是可有可无的女人
- 057 用无法证实的言论，让她深深着迷
- 059 巧妙累积预言，一步步俘获她的心
- 062 三秒钟法则，别让你的猎物逃脱



---

### 第4章 捉摸不透的暗示，让她甘心臣服

- 066 避开她的防御系统，直达心灵入口
- 068 绕过无意识防御，获取你想知道的信息
- 071 扩大缩小法，打开她心中的秘密花园
- 074 巧妙的言语暗示，让她的神经放松
- 077 信息渗透，别让她的理智发挥作用
- 080 用你的眼神，让她主动开口约会



## 第5章 给她亲密感，她就能交出所有

- 084 使用共鸣技术，让她敞开心扉
- 087 动态分叉技巧，让你轻松掌控话题
- 090 关注她的“蛛丝马迹”，给她知己的感觉
- 093 说出她想听的话，让她不自觉解除心防
- 096 特异说话术：让她防不胜防的攻心术
- 099 利用开放性话题，让她畅所欲言
- 102 判断对方兴趣指标，做出是否交往的决定



---

## 第6章 利用巴南效应，迷惑女人心

- 106 使用模糊说法，让她不自觉对号入座
- 109 巴南效应：三大心理促成它的生效
- 112 使用风趣否定，一语命中她的内心
- 115 四大框架，轻松说中她的烦恼
- 119 巧妙探寻法，让她迫不及待显露出自己的立场
- 122 诱导她的内心期望，帮她说出“心里话”
- 125 用“幽默”，说出让她动心的话
- 128 针对不同情景的例行话题，助你成为情场高手



## 第7章 用你的话，决定她情绪的起伏

- 134 五种语言框架转换，引导她产生积极体验
- 137 绑架潜意识，让她的思维不知不觉随你而动
- 141 “双重束缚术”，令她无法拒绝的约会邀请
- 144 强势的“是的”组合，让她答应得措手不及
- 147 创建她脑海中的有效意象，令她不自觉回应
- 150 运用关键转折词，给她一个积极的体验
- 154 完善的框架转换语言，让她对你的话深信不疑



## 第8章 给她所缺失的，得到你想要的

- 158 任何人都拥有两张脸：大众普遍心理
- 161 说出她想听的话，完美俘获女人心
- 164 从正反两面来说话，让她不自觉为你沉醉
- 167 利用矛盾心理，从反面去说中她的心事
- 170 高超称赞技巧，让她主动接近你
- 173 情人攻心术：分割组合法
- 177 攻破潜意识“维持现状机制”，有效击败她的矜持

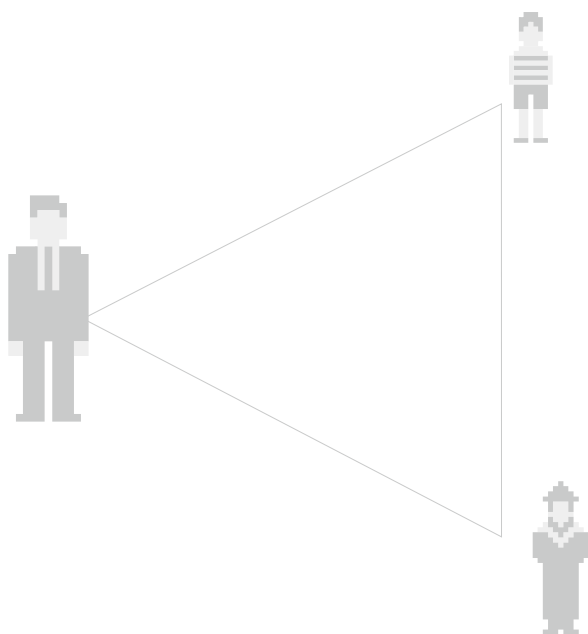


## 第9章 迷男必杀技：她有性格，不是问题

- 182 性格测试法，一眼看穿女人性格
- 185 内向与外向，人际观念大不同
- 187 获得孤高女芳心的方法：晓之以理
- 190 获得热情女芳心的方法：动之以情
- 193 孤高女冷读系统，有些禁忌你必须避开
- 196 热情女冷读系统，你需要的是减少尴尬
- 199 巧妙组合，女人孤高热情都不是问题

参考书目





## 第1章

# 冷读术为什么会有效

恋爱游戏里，信心不是取胜的关键，规则才是制胜法宝。掌握恋爱规则的同时，你将会享受到游戏所带来的前所未有的快乐。女人喜欢依靠可以令她们信任的男人，可以说，掌握了赢得信任的秘笈也就赢得了女人心。冷读术，正是教你如何不着痕迹地赢取对方的信任，开展一段全新的关系。



## 把妹达人身上的不传秘笈：冷读术

在女人面前，男人大致可以分为两类：受欢迎的和不受欢迎的。

令人无奈的是，受欢迎的往往一直受欢迎，甚至最后还成了把妹达人；而不受欢迎的，无论怎么做，都是无人问津。对于后者来说，这样的局面无疑是可悲可叹的。

可是，难道这有人天生就是把妹达人，而有人天生就不受女性欢迎吗？

当然不是！

可以很肯定地说，任何一个把妹达人都是经过精心修炼的，即使没有进行专门的研究，那也必定是因为掌握了男女交往的门道。这种门道就是技巧，通过技巧来吸引女人的注意，让女人心甘情愿臣服于他们。这也就意味着，任何男人都可以通过对技巧的掌握而俘获女人的心。冷读术，正是从把妹达人身上将这种技巧进行分拆总结，转化为任何男人都能轻松掌握的逆向沟通术。

---

酒吧里，一个女人正独自在吧台旁喝酒，她烈焰红唇，风情万种。周围的男人蠢蠢欲动，但这个女人显然也是拒绝人的高手，现在还没有一个男人能够接近她。

“你也喜欢伏特加？”杰克在女人旁边坐下，很自然地开口。

女人看了他一眼，没有答应。

杰克道：“伏特加是一种很让人着迷的酒，喝起来很舒服，不会太浓烈，和你的感觉很像。”

“伏特加是烈酒。”女人开口反驳了一句。

杰克笑着道：“无论多烈的酒在美女面前，也只剩下味道了。你



有什么烦恼，说出来，也许我可以帮你。”

女人放下酒杯道：“你从哪儿看出我有烦恼？”

杰克也放下酒杯，道：“我猜猜，肯定不是因为失恋，因为失恋的女人不会像你这么漂亮。不过，我敢打赌，你一定被男人骗过。”

“你认真的？”女人来了兴趣。

“当然，”杰克把酒杯稍微挪近女人的酒杯，微笑道：“不仅如此，有时候你还会怀疑自己的想法是不是不切实际，没有去考虑的必要，不是吗？”

女人眼中露出一丝惊讶，“你怎么看出来的？”

“这件事情可不容易，”杰克笑着拿起酒杯，道：“在说我对你有多了解之前，先陪我喝杯酒怎么样？”

女人笑着道：“好啊。”

就这样杰克和女人成功聊了起来，而且不久之后两人就在一起了。

---

看完这个案例，你也许会想：像杰克这种情场高手，他一遇到女人就知道该怎么开口，可是换成自己就不行。

这样想是错的。我们来分析一下杰克的手段。在一开始的时候，杰克只是随意地说了一个话题作为切口，并且很狡猾地故意将伏特加的特性说错。冷读术告诉我们，“故意说错”是一个搭讪的好方法，因为“好为人师”、“喜欢纠错”是人类的天性。在女人反驳之后，杰克成功地打开了女人的第一道防线。接下来就是一点点的花言巧语，在面对心仪的女人时，这点花言巧语相信对任何男人来说都不是难题。关键在于之后杰克回答女人关于烦恼的提问时，所作出的巧妙回答——“你一定被男人骗过。”这看似奇妙的一句，其实不过是冷读术中的例行话题而已。包括之后的“有时候你还会怀疑自己的想法是不是不切实际，没有去考虑的必要”也属于例行话题的范畴。而之后的“不是吗”，就是冷读术中巧妙的否定疑问中的用法之一。

解析开来，你会发现，其实杰克不过是用了冷读术的技巧而已，如果你也掌握了冷读术，那么你也会是情场高手。





现在暂且抛开所有的技巧不讲，在看过上面的案例后，不知道你有没有发现，杰克所说的话都能让女人心动的原因还在于——他的每一句话都围绕着女人展开。冷读术所有技巧的前提都是基于这样一个人类心理展开：每个人最关心的都是自己。女人追求的往往是安全和归属的感觉。要想给她们这样的感觉，就必须让她们感觉到你无时无刻不在关注她，她是独一无二的存在。

这种关注如果能带上一点不一样的惊喜，那么效果就会更加明显。

---

台湾第一美女林志玲有一次参加活动，主持人随机抽取了几位嘉宾上来，让他们表达自己的爱慕。

无论是帅气的，还是平凡的，上来都是说林志玲“很漂亮”、“很有气质”、“海报上的照片很漂亮”、“声音很好听”，等等。而等到最后一位，一个偏胖且其貌不扬的男嘉宾，他说的却是：“我很喜欢你邮票上的那张照片。”

林志玲当场即露出了惊讶的笑容，而且跟男嘉宾说谢谢。

---

新奇往往能让女人眼前一亮，加上冷读术技巧的运用，你一定可以成为把妹达人。只是别忘了这样一条规律：“每个人最关心的都是自己。”即使你不会任何技巧，如果你能掌握这个规律，一定也能成为受女性欢迎的人。

## 不是让你成为情场骗子，而是教你赢得好感

冷读（Cold Reading）是指通过对方的言行、衣着和外貌，感受



并理解对方的心思，最终用巧妙有效的技巧表达出来的过程。可以说，冷读术是一种逆向沟通术，即使对方什么也不说，你也能通过技巧了解对方，并在这个基础上赢得对方的信任，打破双方的交往障碍。

运用冷读术并不是在编织骗局，它只是将人类的共性进行总结，进而让对方放下戒备的过程。男女交往更像是一种成人间玩的游戏，这种游戏可以持续一辈子，也可以只是一个短暂的愉快体验。无论结果如何，对于男女双方来说都不失为一次宝贵的经历。女人往往会被充满智慧的男人所吸引，而冷读术无疑可以帮助男人看起来更有智慧。

这一层智慧完全足够赢得女人的好感，拥有女人的好感对于男人来说是一次自信心的美好体验。

---

“今天的天气看起来不错，不是吗？”酒店门口，一个女人站了十分钟左右，杰克过来准备搭讪。

“是啊。”女人兴致不大。

杰克道：“我想一定是因为天气太好了，所以他们把我们留在这里等候。”

女人“噗”的一声笑了出来道：“你也在等人？”

杰克道：“是啊，我在等我的一个兄弟，我猜你也是在等朋友，但愿不是男朋友。”

女人微笑着脸红道：“为什么我等的就不会是男朋友，难道我不招人喜欢吗？”

“不，只是我不希望你在等男朋友而已。”杰克道：“能告诉我答案吗？”

“不是。”

“太好了，我叫杰克，你是……”

“我叫露西。”

杰克道：“露西，这是我的电话号码，下礼拜你有空吗？我们一



起喝杯咖啡，或看场电影吧？”

“下礼拜有空，喝咖啡吧。”

---

想和女人交往，首先必须赢得对方的好感。女人的好感其实很容易得到，只要你表现出礼貌外加你对她的关注就足够了。遇上冷艳型的，你也可以用你所观察到的信息来打开对方的心扉。上述案例中，杰克再次用到了冷读术的巧妙提问法，它的内容我们会在以后的章节中进行解释。这里你需要知道的是，冷读术能够让你光明正大地赢取对方的信任，而且是在对方没有察觉的情况下。

当然，冷读术能让你成为情场高手的同时，也能教你识破骗局，以免落入女人布下的圈套之中。

---

一群人围着聊天，杰克注意到一个女人朝他走过来。这个女人很漂亮，轻易地就引起了周围男士的注意。

“hi”，女人抬手和杰克打了个招呼，但是却不看杰克，而是看向其他人。

“我是来自纽约的露西，你们好啊。”

男士们都连忙自我介绍，杰克却是不为所动。

女人和男士们说说笑笑，偶尔杰克插一句话，就会遭到女人的奚落。男士们都像看好戏一般地看着杰克。

女人对着杰克道：“你真是没礼貌，没看到我正和他们说话吗？”

女人这样说了两三次之后，就没有男士和杰克说话了。不久后，人群散去，只剩下女人和杰克。

女人看着杰克笑道：“看你只有自己一个人，我陪你喝酒吧！”

杰克微微一笑道：“你刚才的技巧很高明，我没猜错的话，你喜欢我？”

“不是。”女人愣了一下，还有点尴尬。

“那就好，幸好我还没喜欢你。”说完杰克就要离开。



女人连忙拦住了杰克，之后两人成了朋友。

案例中，为什么杰克会说女人的“技巧”很高明呢？

因为这是情场高手经常用的来吸引异性注意的方法。先是若即若离引起对方注意，随后将对方从群体中孤立，最后再来个善解人意的相处。往往这样的步骤之后，对方无论是男是女都会轻松被俘获。露西的这个方法一用，就被杰克识破了，而杰克也成功地拿到了双方交往的主导权。要想在一段关系中游刃有余，对主导权的掌握不能松懈。

恋爱游戏里的骗局不只是在刚开始时会发生，在交往中也随时可能会出现。

杰克笑着对露西道：“露西，昨晚约好了在咖啡厅见面，你怎么没来？”

“哦，加班了所以没去。”露西道。

杰克点头道：“幸好，因为我也有事没去。”

杰克说的最后一句话无疑是一种关系终结的表示。为什么杰克会这样说呢？原因在于，他已经识别出露西在骗他。犯罪心理学研究表明，人们在撒谎时会不自觉地省略掉“人称代词”。这种省略会让人在心里减少罪恶感，露西无疑就是属于这种情况。所以在遭受更多的拒绝面前，杰克漂亮地为自己扳回了一局，然后潇洒走人。

## 你的完美印象，选择性记忆的圈套

看过前面的例子，你或许会有一个疑问。

即使把妹达人真的能够熟练掌握冷读术，难道他们就没有出错的时候吗？

通过例行话题这些技巧，他们就能够准确无误地说中对方，让对



方完全信服吗？

答案显然是不可能的。

把妹达人不是先知，不可能仅仅通过观察就可以准确无误地说中对方，但是为什么他们依旧能够在情场战无不胜，攻无不克呢？这一切都要归结于选择性记忆的作用。

---

杰克对着女同事道：“你看起来有些不舒服，不会是病了吧？”

女同事：“没有啊，我好好的。”

杰克：“那一定是有什么烦心事了，如果你不介意的话，可以说出来，也许我能帮得上忙。”

女同事：“其实也不是和什么人有关，只是烦了点。”

杰克：“这么说一定是有什么人让你有烦恼了，这种时候通常外人会看得比较清楚。”

女同事：“嗯，你说得不错，我遇到一个人……”

女同事开始将她遇到的麻烦说出来，说到最后还主动征求杰克的意见。

杰克点着头道：“我相信这件事情一定可以解决的，只要你遵从自己的决定。虽然起初会困难一些，但是只要你坚持了，事情一定会解决的。”

过了一段时间，事情真的解决了，女同事对杰克感激不已，很感谢他对自己的鼓励。

---

其实分析起来，相信你会发现，整个过程中杰克并没有做什么事情，也没有费心去猜。他不过是遵从女同事的话，一点点地引导，让女同事自己说出烦恼罢了。可是最后，女同事却对他很感激。再来看一下还会发现，杰克的最后一句话其实是一句万能的话，因为任何事情都会解决的。这就是用到了冷读术的“巴南效应”，同样，后面会再做出解释。



在这里我们先解释一下为什么女同事对杰克很感激，原因就是选择性记忆让女同事只记得杰克说对的话，而主动忽略了杰克猜错的部分。回想一下你和有好感的一方交往的情形，你是不是更能记住对方好的一面，而忽略了不好的一面呢？

选择性记忆发挥的作用，再次验证了一个规则：人们最关心的都是自己。与之相对应的是心理学上一个有名的效应——鸡尾酒效应。

鸡尾酒效应，是指在鸡尾酒会上，即使周围的环境十分嘈杂，但是交谈的双方依旧可以听到对方说的话，但是对于和与自己对话之人同样距离的周围人说的话却充耳不闻。这种因为专注而引发的注意，就称为鸡尾酒效应。再如，在人来人往的马路上，即使车鸣声很大，一旦有人叫你的名字，你也仍然能够马上听到。因为名字是能够代表我们自身的一个符号，所以对于这个符号的关注会让你忽略周围的一切动静。

选择性记忆也是如此，因为每个人最关心的都是自己，所以对于说对的话我们会牢牢记住，但是错误的话却会不自觉地选择遗忘。正是因为这种记忆上的错觉，帮助把妹达人无往不胜。

记忆还会出现错觉，而且还是可以杜撰的。

---

宴会里，小美是大众的焦点，但是她生性冷淡，往往和人交谈不过几句就借机离开了。

“hi，好久不见！”王鹏走过来，热情地打着招呼。

小美愣了愣，道：“我们见过面吗？”

王鹏笑着道：“你忘了吗？上次我们一起等的公交车，我忘带零钱了，是你帮我交的车费。我想给你，不过你一直没收，我到现在还有些不好意思。”

小美想了想，但是始终想不起来有这么一件事。

“这也难怪，当时是晚上，我们都太匆忙了，你忘记了也是应该的。不过我可不会忘记。”王鹏说得信誓旦旦。

小美笑道：“我也只是举手之劳而已，你不用介意的。”

“好的，既然你不让我还，那我请你吃顿饭或喝杯咖啡总行



吧？”王鹏趁机开口。

“我最近没时间。”

“下周吧，下周你什么时候有时间都行，这是我的电话，你的电话是……”

小美接过王鹏的电话纸条，直到将自己的电话给王鹏，她还是想不起来什么时候帮他交过车费。

---

如果你回想自己昨天做了什么，那么你一定会有发现自己的影像出现在记忆里，但是如果这真的是你的记忆，又怎么会有你整个人的形象呢？所以记忆其实是后期加工而成的，也是可以被杜撰的。

当然你所杜撰的事情一定要合情合理，如果太夸张了就会被对方识别出来。还有一个小诀窍就是，你所杜撰的这个小事情，最好是夸赞对方美好品德的，这样对方就更加不好意思反驳了，毕竟每个人都希望能留给别人好印象。

而女人，就更是如此！

## 冷读术：其实你没那么喜欢她

---

“我很爱她！为了她，我什么都愿意……”

---

这经常是某男自认为深情的告白，甚至认为有了这一句就可以让女人感动得死心塌地，和他天荒地老到白头，比翼双飞。

打住！

这只是单身男的自我想象罢了。

“愿意为对方付出一切”的确能够让女人感动，但是想让对方死心塌地爱上你，却是几乎不可能的。除非你们已经情比金坚，那么这



句话说说还可以调节气氛，但是也不能起决定性作用。

设想这样的场景，在刚有男人和女人的时候，男人是通过什么方法来决定女人归他们的呢？是决斗。

女人偏爱从“决斗”中胜出的男人，而不是只会花言巧语的男人，更不是那些一上来就表现出死心塌地的男人。所以，即使你真的对一个女人一见钟情，难舍难分，你也要告诉自己，你只是欣赏她，还没有爱上她。

“先爱先输”这句话对的地方在于，如果你先表现出自己的爱慕之情，那么你就会失去主导权，沦落到随时可能被对方抛弃的下场。所以，一定要告诉自己：我还没那么喜欢她。只有这样，你才能更游刃有余地用冷读术俘获对方。

---

李娜在一家外贸公司上班，大学同学聚会时认识了同学的朋友杨凯。杨凯第一眼就喜欢上了李娜，在聚会之后，杨凯展开了狂热的追求。第一次约会的时候，杨凯就亲吻了李娜，还送了李娜鲜花，而这一切李娜根本就来不及反应。之后杨凯开始每天送李娜鲜花、礼物，还每天送李娜上班。李娜刚开始都接受了，但是渐渐地却感到疑惑，因为她根本想不出有什么理由让杨凯在见过自己一面后，就这么喜欢自己。他到底喜欢自己什么呢？之后，杨凯想要正式和李娜建立关系，甚至想进一步发展关系。

---

这个时候杨凯发现，李娜开始躲避他。无论他怎么约会李娜，得到的都是她的拒绝。而且，理由一直是，她觉得两人的进展太快，需要一段时间思考。最后李娜提出让他别再来找自己的要求。

过分的、狂热的爱慕只会吓走你心仪的女人。女人天生是多疑的，她们坚信“好事多磨”。你的热情只会让她们觉得害怕，怀疑你另有所图。从遗传学角度来讲，从古至今，女人都喜欢能让她们觉得安全的男人，而这种安全感的获得是通过男人之间的较量得来





的。太容易接近的男人，在她们看来，更像是在竞争中被淘汰掉的一方。

所以切记，千万不要做苦情男人。凡是温柔善解人意，随时待在女人身边的男人，最后十之八九都会成为男配，看着女人和其他男人比翼双飞，而自己则没人跟。

---

《富爸爸，穷爸爸》的作者罗伯特·清崎曾说过他和自己妻子的故事。他们是在一个大型的研讨会或是图书馆之类的地方相遇的，当时罗伯特完全为她的迷人身影所着迷，因此紧紧地跟着她，并且紧张地在心里准备和她说话。过去五年的销售经验让他有了面对拒绝的能力，于是他鼓起勇气说出了自己的话。之后这个女人给了罗伯特正面的回应，但是几个月过去，罗伯特始终约不到这个女人。即便如此，罗伯特也没有放弃，在六个月之后，这个女人终于同意和他约会，并最终走到了一起。

---

从故事中我们可以看到，女人接受一个男人，往往会在考验之后。如果你太容易就表达自己的爱意，那么女人只会退缩，最好的办法是循序渐进。而更重要的一点是，你不能轻易放弃。如果你在这场恋爱游戏中，总是急于求成，那么你将会遭受到无数的拒绝。即使你的技巧用得很巧妙，也避免不了随时可能被拒绝的命运。

相反，只要技巧使用得当，而你又能够坚持勇往直前，那么她们一定会投入你的怀抱。当然，如果你觉得对方不值得如此，那么自然就另当别论了。

值得注意的是，如果你足够坚持但是却依旧无法让对方同意和你约会，那么你就需要反思。反思你对这个女人的所作所为，是不是让她觉得你可有可无。在恋爱游戏开始的时候，你就该摆正自己的心态，你是一个追求者，而不是追随者。想要让自己摆正心态的最好方式就是自我暗示。自我暗示经过多方面的论证都是有效果的，冷读术研究大师也得出了同样的结论。



所以，在遇到你心仪的女人时，别忘了对自己说：“其实我还没那么喜欢她！”

## 偏执男：爱她就为她付出一切

“爱她就为她付出一切！”

这一句看起来能让所有女人都动容的话，却不能在实际中让女人心甘情愿地投怀送抱。换个角度想，如果有一个女人天天对你说：

“我愿意为你付出一切。”你会有什么感想？

当一个不熟悉的女人对一个同样不熟悉的男人说这话的时候，男人无疑会有两种反应：一种是逃得远远的；另一种是婉言拒绝。

无论是哪一种，本质上都是拒绝的结果。这种情景下，不只是女人会觉得不安全，就算是男人都会觉得毛骨悚然。“爱她就为她付出一切”这种想法，只会让对方觉得是一种负担。

但是偏偏很多男人就执迷不悟，他们一心以为，女人只要被感动了就会爱上他们。

---

咨询室里，小刚魂不守舍地坐在沙发上，神情看起来颓废沮丧。

“有什么事我可以帮助你？是专业的咨询人员，你说的所有话都不会有第三个人知道。”咨询师将规则性的话说完，等着小刚开口。

小刚沉默了大半天，才开口道：“她为什么要背叛我？”

“她一定是你很在意的人吧？”

“我对她很好的，”小刚眼中透着愤怒和哀伤，“无论她想要什么我都会做到，即使她的要求再无理我都会答应，可是她为什么要背叛我？！”

“你的确是已经对她够好了，你和她说过这个问题吗？”

小刚道：“说什么？我已经用行动证明了。”



“她对于你的行为有过什么说法吗？”咨询师开始诱导小刚面对问题。

小刚想了想道：“她说不希望我对她这么好，她说她感觉就像被绑住了一样，可是我明明一切都是为她好，我也给她自由啊，她怎么会说出这种话呢？！”

---

对于小刚的疑问，相信你一定有自己的答案。过分的“爱”容易转化成束缚，让对方觉得不自在，进而寻找新的出路，最终两人只能分道扬镳。对她好，并不是爱她的唯一表示。

---

美国心理学家做过这样一个实验，3位女性研究人员征集了200多名志愿者，让他们看一则录像带。这个录像带里，是一男一女分别应征一个计算机实验室管理员的职位。两人按照相同的脚本进行模拟面试，他们用同样的谦虚程度对自己的优势和能力进行讲述。最后研究人员要求志愿者对两人进行打分。结果显示，在同等情况下，男性不如女性招人喜欢。也就是说，在这场面试中，女性更让人青睐。这个实验结果与英国阿伯丁大学的调查结果吻合。随后英国皇家学会生物学会发布了报告，报告指出，若一个国家或地区的健康水平低，那么女性择偶会更加看重有阳刚之气的男性。

---

这个研究结果同时指出一点，女人普遍不喜欢围着自己团团转的男性，而更喜欢对她们劝说“不准你……”这类型语言的男性。研究表明，男性所说的：“不准你减肥、不准你晚睡、不准你太累……”这些词在女性看来是一种看重她们的表现。这样的男性往往更能够让女性心仪。所以有时对女性“凶”一点，既可以表现出男性的主见，又可以让女性更加依赖。

当然，这种反对要注意分寸，如果演化成吵架的话，那无疑是对关系的致命伤害。这种无伤大雅的反驳，更像是一种“斗嘴”的行为。“斗嘴”是促进男女关系不可或缺的一项秘笈，无论是哪个把妹



达人，或是情场高手都深谙此道。

《红楼梦》第十九回写道贾宝玉来到林黛玉的房中，见谁在她那里，就推了推她。

黛玉道：“你且别处去闹会子再来。”

宝玉却继续推她，道：“我往哪里去呢？见了别人怪腻味的。”

黛玉听了，嗤的一声笑道：“你既要在这里，那边儿去老老实实坐着，咱们说话儿。”

宝玉不依道：“我也歪着。”

黛玉道：“你就歪着。”

宝玉道：“我没有枕头，咱们在一个枕头上。”

黛玉道：“外头不是枕头？拿一个枕着。”

宝玉看了一眼，回头笑道：“那个我不要，也不知是哪个脏婆子的。”

黛玉听了，睁开眼，起身笑着道：“真真你是我命中的‘天魔星’！请枕这一个。”说罢，黛玉将自己的枕头让给了宝玉，自己又拿一个枕着。

这个对话不过很平常，但是在恋人之间却能让人感觉出打情骂俏的味道来。这样的斗嘴不仅不会损坏双方关系，反而会让两人的关系更加亲密。所以，要想让你们的关系更加牢固，别忘了适当地“忤逆”她的意思。

## 潜意识捆绑，让她在不知不觉中爱上你

与前面所提到的自我暗示不同，潜意识捆绑是对别人的暗示。

人的意识分为显意识和潜意识。显意识是指我们所能察觉到的一



切感官知觉，而潜意识是指我们察觉不到，但是依旧存在并影响我们行为的那部分知觉。

---

“我明明下定决心忘了她，但是无论怎么样都做不到。”

“我明知道她是在骗我，可是我还是依旧会想她。”

“我知道这类型的女人不适合我，但是不知道为什么每次都是遇到这样的女人。”

---

如果你有过上述的经历，或是能体会这种感觉，那么你就已经体会到了潜意识的存在。潜意识是不受意识和我们自身控制的，却能影响自身行为的力量。有研究表明，潜意识的力量是显意识力量的四万倍，凡是违背潜意识而做出的行为往往是十分艰难的。

就像一件工作明明必须在九点做完，但是你却不知不觉拖延到了下午六点，这就是潜意识力量的可怕存在。既然潜意识能够发挥这么大的作用，自然也会引起冷读术研究大师的注意。

以下是冷读术的提出者石井大师在多次演讲台上所做的，证明潜意识存在的示范：

---

“请你想象一下，这里有两个箱子，A箱和B箱。”这时石井老师用手分别指了指左右两个箱子的位置。

“好，现在，请你凭直觉立刻选择其中一个箱子。”

在被问者做出选择的同时，石井老师几乎也同时抬手指向A箱。

“哦，A吧。”被问者手指着A箱做出选择。

石井老师问道：“为什么选择A箱呢？”

“没什么，就是觉得……”

几乎所有参加示范的观众都以为是自己选择了A箱，而事实上，是石井老师让他们选的。这个选择的关键在于，当石井老师指示两个箱子位置的时候，先用左手指示“这边是A”，再用右手指示“这边是B”，然后放下双手，最后在要求观众做出选择的时



候，说“立刻”的同时大胆地举起左手举向A箱的位置，最终A箱被观众选中。

虽然参加示范的观众都反映他们的选择和石井老师的动作无关，但是之后的无数次示范表明，观众的选择的确是受了石井老师的影响。因为在98%的示范里，观众都是选择了石井老师所示范的箱子。这个示范成功的原因在于，当观众做出选择的瞬间，石井老师已经用手做出了暗示，虽然观众的显意识没有意识到，但是潜意识却接收到了信息，并做出选择。

1973年8月23日，两名有前科的罪犯意图抢劫瑞典首都斯德哥尔摩市内最大的一家银行，行动失败后，两个歹徒挟持了四位银行职员，在与警方僵持了130个小时之后，两名歹徒最终放弃并投降。然而这起事件发生后的几个月，这四名遭受挟持的银行职员，竟仍然对两名歹徒感到怜悯，并拒绝在法院对他们做出指控，甚至还为他们筹措法律辩护的资金。他们不仅不痛恨歹徒，甚至还对歹徒没有伤害反而照顾他们的行为感到感激。这四名职员不仅对警方采取敌视态度，甚至其中的一名女人质还爱上了其中一个劫匪，并在他服刑期间和他订婚。在这四人被劫持的长达六天的时间里，他们感受到了生命的威胁，但在歹徒对他们露出善意之后，在出人意料的错综心理转变下，四人竟然和两名歹徒产生了情感链接。

这就是举世闻名的斯德哥尔摩事件，社会心理学家将这个现象称为斯德哥尔摩综合征，也就是俗称的人质情结。

案件听起来匪夷所思，但却是真实存在的。连续杀了十几个妓女的纽约恶魔在落网后，还不断收到来自监狱外的诸多女人的求爱信。这样的行为揭露出了一个可怕的事实：对肉体以及精神进行一定的摧残，再适度地给予抚慰后，人是可以被驯养的。

这也是为什么多年来家庭暴力一直无法解决的原因之一。很多女



性在遭受了多年的凌虐之后，因为精神不堪折磨，最后反而认同了自己丈夫的行为而选择不做出反抗。

作为把妹达人，这样的手段自然是不必要的，但是你应该意识到潜意识的作用，并让它助你更顺利地赢得心仪女性的心。

---

“你今天看起来气色真好！”

“你今天看起来心情不错！”

---

虽然只是简单的赞美的话，但是你会发现，正因为你的这一句话，对方一整天都会神采奕奕，进而会对你留下好的印象。想要让女人对你有好感，无时无刻的赞美是必需的。赞美是一项艺术，更是男人吸引女人注意的重要手段。你的赞美在女性看来，是一种示好的表示。对于女性来说，她们根本拒绝不了。

## 冷读术让你成为男女关系中的雄性领袖

如果问一个男人，他的梦想是什么？

答案不外乎三种：金钱、势力、美人。

可以说人类史上所有由男人挑起的战争，原因都离不开这三者。

就像罗马大帝恺撒横扫法国时所说的：“I come,I see,I conquer，”（吾至，吾见，吾征服）征服是男人的本性，金钱和势力要争取，美人同样要去争取。不仅金钱和势力可以代表一个男人的地位，女人对男人的追捧同样如此。

---

秦始皇征服天下之后，便转而征战女色，极尽声色犬马之能。杜牧在《阿房宫赋》中写道：“妃嫔媵嫱，王子皇孙，辞楼下殿，辇来于秦。朝歌夜弦，为秦宫人……一肌一容，尽态极妍，缦立远视，而



望幸焉；有不得见者三十六年。”

贵为“一代天骄”的成吉思汗，在南征北战、西风烈马的峥嵘岁月中也不忘处处留情。据统计，目前世界上约有1600万的男子与成吉思汗有血缘关系！

---

征服世界和征服女色，一直是男人生命中不断交织的旋律，但真正能实现的古往今来不过凤毛麟角。在这个时代，征服世界已经是几乎不可能达成的事情，但是征服女人，确实每个男人都有机会做到。

要想征服女人，就要了解女人这种动物特殊的“构造”，并最终为己服务。

---

日本电影明星柴田恭兵十分爱慕一位姑娘，但是却不知道该怎么表达。一天，他终于鼓起勇气，对心仪的姑娘说：“不知道您愿不愿意和我一起变成老公公老婆婆呢？”

姑娘听了之后，忍不住笑了，接着羞羞答答地点头答应了。

---

对于女人来说，幽默又懂他们的男人是无法抵抗的。女人是多疑的动物，需要你时不时地让她们安心，她们的肢体语言和口头语言会泄露心中的不安，而这个时候只需要一两句话，就能够让她们安心下来。

不要怀疑，女人就是这么好骗！

---

“你爱我吗？”（在恋爱中，女人这样的疑问从不会停止）

“那当然啦。”（这是所有识趣男人的回答，甚至有时候会不耐烦）

“你爱我有多深？”（这样的问题，你是不是听得耳朵都要起茧了？）

“整整一毛钱！”

“怎么会这么少？！”（女人要生气了）





“不少呀，一毛等于十分啊！”（这样的回答，一定能博得女人心，而你一定没试过。）

---

女人喜欢让她们不那么轻易能接近的男人，但是距离远了，她们又会觉得男人不够关心自己，甚至想逃开。对于男人来说，怎样把握女人的心思几乎成了一道人生难题。

正如美国钢铁大王卡耐基说的：“我们不是在应付理性的动物，我们是在应付有感情的动物，充满偏见并被骄傲虚荣所驱使的动物。”女人并不是那么理性的动物，有时候她们甚至分不清楚自己的感情是真是假。

心理学家研究发现，高度恐惧的状态会提升人们的亲和欲望，惊险中的兴奋状态容易被误以为是一见钟情。

---

1974年，艾伦曾做过一个“吊桥效应”的实验。他选择的地点是温哥华卡尼拉诺溪谷的大吊桥，这座吊桥是世界上最宏伟的，从100年前起，吊桥便以两条粗麻绳及香板木悬挂在高230英尺的刻骨上，吊桥来回摆动，让人心生惧意。艾伦让一名美丽的女大学生站在吊桥中央，并向过桥的男士搭话，希望他们能够参与一项调查，她向他们提出了问题，并留下了电话号码。与此同时，在另一座仅有10英尺高的小桥上也在进行相同的实验。

结果，显然走过卡尼拉诺吊桥的男士认为他们所见的女性更漂亮，并且有一半的男性打电话过来。而稳固小桥上的16名男士中，仅有2名打回了电话。

在实验室里，艾伦再次验证了他的实验。他让一组女人跑十分钟，然后将她们与条件相同但并未跑步的另一组做比较，发现运动过后的女人更加容易被帅哥所吸引。

---

从实验结果来看，显然无论男女都容易被假象迷惑。但是别忘了，女人天生是感性的动物，所以在这种虚构的“一见钟情”下，女



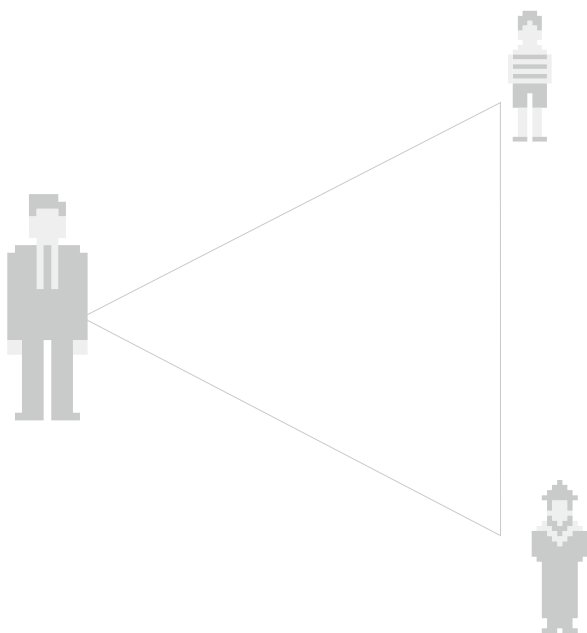
人更容易受影响，并且更持久。如果你也有心仪的女性想要追求，那么你的约会地点选择在‘鬼屋’，说不定会给你带来意外收获。

女人的问题不好解决，但是又必须解决。因为还有人说过：“男人征服世界，而女人只需要征服男人。”不要小瞧一个女人的力量，她可能会让你焦头烂额，魂不守舍。

身为把妹达人，你不只要记住：“每个人最关心的都是自己”，你还要清楚地控制自己的心，告诉自己：“其实你并没有那么喜欢她”。在这样的前提条件下，你再慢慢出手征服女人，最终才能在这场恋爱游戏中获胜。

而要慢慢地征服女人，就需要足够的技巧。以上所说的不过是冰山一角，接下来的内容一定会助你一步步成为把妹达人。





## 第2章

# 开启冷读系统看穿女人本性

张爱玲曾有过这样一段被奉为经典的情感表白，大意是：一般人总怕女人的知识程度提高就会看不起男人。其实用不着担心这一点，如果男女的知识程度一样高（如果是纯正的，而不是清教徒式的知识），女人在男人面前还是会谦虚，因为那是女人的本质，女人要崇拜才快乐。

女人喜欢能让他们崇拜的男人，而男人想迅速让女人崇拜，最好的办法就是火眼金睛看穿女人。



## 发现她的弱点，顺利越过心理防线

英雄难过美人关，但女人也常常过不了英雄关！

---

宋庆龄与孙中山相差将近27岁，但这并没有妨碍他们成为携手共进的革命伴侣。宋庆龄从少女时代开始，就很崇拜那些爱国英雄。在担任孙中山的秘书期间，她对孙中山的才华和品格钦佩不已，最终冲破了外界的重重阻挠毅然嫁给了孙中山。

一次，著名的美国记者埃德加·斯诺问她：“您是怎么爱上孙中山博士的？”

宋庆龄笑着道：“我当时并不是爱上他，而是出于对英雄的敬仰。”

1925年孙中山病逝，这时的宋庆龄年仅32岁。在之后长达半世纪的人生里，宋庆龄一直没有再婚。她将对丈夫的真情挚爱，都投入到了孙中山生前盼望的振兴中华民族的伟大革命事业中。

---

女人对男人的崇拜可以说是近乎盲目的。对于她们来说，有时候崇拜就等同于爱情。这种崇拜可以来自于方方面面，可以是因为男人的才情，也可以是因为男人懂她们。即使她们理智上知道这两者不可分，但是她们的感情却不受自己控制。这种感情的力量更像是隐藏起来的潜意识，在潜意识做出决定之后，即使女人再怎么挣扎也是无济于事。

张爱玲是一位冷漠果决的女性，在她的爱情小说里，她仿佛早已看穿了世间男女纠葛的游戏，但是当她们陷入爱情时，她们依旧软弱得只能任人摆布。



24岁的张爱玲，在她事业的巅峰时期，结识并爱上了作家胡兰成。胡兰成是汪伪政府要员，花名在外并已婚，大张爱玲16岁。即使是这样，张爱玲依旧被胡兰成的才情所吸引，并深深爱上他对自己的理解。

知张爱玲者非胡兰成莫属。为了胡兰成，从不关心政治的张爱玲竟然热衷于陪胡兰成出席时事座谈会，为的就是能仰望他。对于胡兰成暗淡的政治前程，张爱玲毫不在意，“那时你变姓名，可叫张牵，又或可叫张招，天涯海角都有我在牵你招你。”

1944年，胡兰成离婚和张爱玲结成连理。可谁能想到，在同年11月，胡兰成就在武汉迷上了一个年轻貌美的护士。他毫不在意地将这件事告诉张爱玲，张爱玲内心伤心嫉妒，但是为了留在他身边，她选择了默默承受。

1945年，日本投降。胡兰成身为汉奸只能逃难，逃难过程中他又勾引上了某大户人家的姨太太，两人未到温州就同居了。张爱玲只身到温州找他，她一再妥协，最后竟然与胡兰成还有他的情人一起相敬如宾地待了20天，之后才失落地回到上海。

1947年，张爱玲在心灰意冷之下写了一封诀别信给胡兰成，两人终止了一切关系。然而，在分手后，张爱玲仍然给胡兰成寄了30万元的稿费。

在看到一代风情才女的悲情故事的同时，我们可以更加清楚地看到，女人对男人的爱是夹杂着崇拜的。男人喜欢征服，而女人也喜欢男人的征服。即使是睿智如张爱玲，也逃不开这个规则。此外，还有一个问题值得关注。

为什么无论胡兰成变成什么身份，落魄成什么样子，都依旧会有女人心甘情愿追随呢？

如果说是因为钱，那么后期的胡兰成无疑是贫困交加的，只能靠女人接济；若说是因为才气，胡兰成认识的女人里有些是根本不知道



什么是“才”的。是的，是因为胡兰成能读懂所有女人的心。

胡兰成能准确地判断出一个女人最需要的是什麼，并且善于加以利用。女人重感受，是无可救药的情感动物，她们永远笃信真爱无敌，永远将爱情放于至高无上的地位，并且甘心被爱情俘虏。

---

1965年心理学家沃斯特做了这样一项研究：他同时将一个男人介绍给了两个女人。这两个女人中，一个自尊心暂时遭受到了严重的伤害；另一个自尊心则未受损。实验结果，这个男人对于自尊心遭受到破坏的女人更有吸引力。

---

这个实验说明，爱情完全是可以“乘虚而入”的。那些标榜男人应该保持君子风度，不应该乘虚而入的人，显然不了解爱情，也不了解女人的心。对于女人来说，她们无时无刻不在寻找可以依靠的异性，而且男人坏一点脱离女人的掌控，往往更能让她们心动。

假如你没有才情，没有出众的外貌，没有用之不尽的财富，但是你不缺乏勇气，并且依旧想征服女人，那么首先就要先学会读懂女人！

## 捕捉瞬间的脸部信息，让她无处可逃

美剧*Lie To Me*的热播，让许多人开始意识到非言语行为的重要性。有时候，非言语行为甚至比言语行为更具有可信性。因为非言语行为往往是潜意识不经意发出的，潜意识尚来不及控制。现在刑侦审讯中，对非言语行为的观察已经成了必不可少的一部分。

根据心理学家的研究结果发现，每种面部表情所传达的情绪在全世界都是一样的。也就是说，不管你走到哪里都能够辨认出他人的表情含义。



### 1) 由眉入心

“哇，你的领带好漂亮啊，不是你自己买的吧？”女人说的时候，不自觉地挑动了一下眉毛。

如果有女人这么关心你，那么恭喜你，你一定是给这个女人的印象不错。但是别急着高兴，你可能还没意识到，女人说的这句话其实是个陷阱。

研究表明如果一个人提问时不自觉地带上眉毛上扬的动作，表明对方是在明知故问。女人的这种明知故问显然是一种测试，看看你的回答老不老实。如果你做出了欺骗的回答，无疑就会进入她的黑名单。

此外，眉毛朝右边挑起的动作说明是有疑问，即使她没有提问，这时你也应该“善解人意”地做出回答；如果她的眉毛整体下压，则表示现在她正面临着压力，而且压力越大，下压的程度越大。这个时候，无疑是你“乘虚而入”的大好时机。

### 2) 由眼入心

眼睛是心灵的窗户，话中真假往往能从眼睛辨别。

研究表明，当一个人做好准备撒谎的时候，她不但不会回避你的眼睛，反而会直视着你，而且眨眼睛的频率会明显减少，甚至眼角还会微微充血。很多撒谎高手往往会尽量控制住自己的眼睛不转动，生怕让人起疑，而这一点恰巧起了弄巧成拙的作用。数百万次的实验测试证明，人们在回忆自己过往经历时，眼球往往会不自觉往左边转动，而撒谎者在编制谎言时，往往会向右边转动。

眼神能传达的信息很多，在聊天时，突然中断的眼神接触并不一定表示对方在撒谎，也可能对方是在思考。如果准确地判断出对方的真假，还需要结合其他方面的信息进行论证。

### 3) 由鼻入心

美国前总统比尔·克林顿在法庭上向陪审团澄清性丑闻事件时，





一直不自觉地摩擦自己的鼻子，在整个陪审过程中，他触碰自己的鼻子多达26次。

排除鼻炎所导致的摩擦鼻子的行为，一个人在说话时如果一直不自觉地触摸自己的鼻子，那么有很大可能她正在撒谎。美国芝加哥科学家发现人们在说谎时，一种名叫味儿茶酚胺的物质会被释放，引起鼻腔内部的细胞肿胀并带来不适感；与此同时，血压也会上升增强鼻子的肿胀，从而引发鼻腔的神经末梢发出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地通过触碰和摩擦来缓解发痒症状。

#### 4) 由嘴入心

嘴巴的动作是所有面部信息中最容易被察觉的，最简单的是撇嘴的动作。当一个人做出撇嘴动作时，我们可以判断他心里有些不屑；而抿嘴的动作则表示一种模棱两可的状态。当她做出这个动作时，说明她此刻心中是有些不安的，可能正面临着抉择，而且因为还没做出选择而不知所措。

明星在面对绯闻方面的采访时，往往会给记者一个紧闭双唇的动作，同时嘴角向后拉升，不露出一颗牙齿。这个动作的意思是：“我不太赞同你的意见，而我也不会告诉你我内心深处的想法。”

微笑抿唇的动作，是一种温和的抗拒，如果你想和对方进一步发展的话，最好是想办法让对方放下戒心。

#### 5) 由下巴入心

一直抬着下巴说话的人是有些高傲的，这种人很轻易就能识别出来。但是还有一种情况，是她在和你说话时，突然扬起下巴。这个动作表明，此时她觉得有些尴尬，你的话题是她不愿意提及的。这个时候，你最好的做法是表现出你的“绅士风度”，让她恢复放松的状态。但如果她抬起下巴，嘴角还下垂，说明她正在自责。

除此之外，“摸下巴”的动作也经常出现，这个动作表明她正在思考，可能是思考自己的事，也可能是在对你的话做出质疑。如果你话中的确有可质疑的地方的话，这个时候你最好是及时转移话题，不然她可能会找准时机反驳你。



在对表情有所了解之后，你可能会想到她可能会对表情做出伪装。但事实上，没有经过专业训练的人，很难做到没有破绽。伪装的表情和真实的表情是有差别的，比如假装开心微笑时，很容易拉动嘴角，但很难做到自然地褶皱起眼皮。而且因为是伪装的，所以往往对方会刻意延长表情持续的时间，或是缩短，这都是破绽所在。美国大选时，虽然每个新闻记者都会站在不偏不倚的立场说话，但是如果仔细观察的话会发现，即使他们高度职业化，报道时短暂露出一贯支持或反对的表情还是能清晰地显露出他们内心的偏好。

## 关注对方的肢体语言，做出调整

在进行言语沟通时，身体也会不自觉地做出相应的动作。比起面部表情，身体的姿势或动作传达的信息虽然不明显，但往往很有用。

美国军方对于服役人员的性取向问题，一直延续“不许问，不许说”的政策。因为担心公开同性恋取向会危害军队的凝聚力，军方要求男同和女同不得公开宣扬他们的性取向。而这项政策能够得到保证的前提是这些人不会显露出他们的倾向，但事实上往往是显露的。细心观察就能够根据身体的语言，相当准确快速地判断出一个人的性取向。研究发现，观察者只需要10秒就能做出正确率高达72%的判断。

2007年“yeagley”实验发现，只需观察陌生人30秒就能相当准确地判断出其性格特质来。这也就更加证明了，身体语言能更有效地传递信息，因为它比面部表情更难以控制，即使我们企图加以掩饰，它也会泄露出真实感受来。

美国海关的检察院正是利用旅客不安或焦虑的身体信号，而不是面部表情，来检查其行李箱是否携带走私物品的。



女性的身体动作往往比男性多，在面对她们所喜欢的男性时，她们会做出以下几个动作。

#### 1) 撩动头发

大多数女性在和相谈甚欢的男士说话时，会不由自主地抚弄头发。这种下意识的整理头发的行为，是一种接纳对方的信号。研究还发现，当一个女人面对着一个男人解开头发重新梳理时，表明她已经对这个男人完全信任了。

在这种情况下，男性如果发出求爱的信号，往往很容易成功。

#### 2) 抚弄手腕

女性的手腕是公认的最能吸引男性的身体部位之一。研究表明，当女人对男人产生好感时，她向对方闪动其手腕内侧的频率会大大增加。大多数男人喜欢看上去柔弱的女性，在千百年的进化中，女性也习惯了通过展现自己柔软的身体来获得男性的好感。在国外的礼仪中，女性伸出柔软的手腕让男士亲吻手背也是基于这个道理。

当一个女性展开自己的双手，掌心对着某位男士，尽力露出手腕时，表明她对这位男士的爱意已经很强烈，因为这是一种求爱的信号。相比较起来，吸烟的女人更容易暴露自己的手腕内侧。如果你面对的是这样一个女人，而她一直用手背面向的话，那么这意味着她对你并没有意思，你的示好不过是白费力气；反之，如果她一直用手腕内侧对着你，那么这表明，你在她心中已经有了一席之地。

#### 3) 耸肩斜视

当一个女人对你做出“目光略微倾斜，肩膀微微耸起并向中间紧缩”的动作时，表明她正在被你吸引。这个动作在潜意识里，是女性在向你显示自己的胸部。而配上略微倾斜带着神秘感的目光，是为了挑动你的好奇心。面对这样的女人，男人能做的就是尽快出手，因为她已经明确地发出邀请了。除非你不解风情，不然就不该错过。

#### 4) 封闭空间

女性是一种容易不安的动物，因此，她们在表达爱意时必定是在安全的氛围下。这种氛围她们有时候会通过自己来营造，而营造的中心就是她们面前的男人。在女性表达爱意时，她会在自己和心仪的对象之间



搭建一个虚拟的封闭空间，就像一个“请勿打扰”的标志一样。女性会将自己手边的随身物品渐渐移向男士。在没有私人物品的情况下，她们会用自己的身体来代替。在聊天过程中，她们会不自觉地让自己的手臂靠近男士，甚至身体也会跟着慢慢倾斜。

行为心理学家研究表明，男女之间的关系很容易通过身体的距离做出判断。如果两人是恋人关系，即使他们正处于吵架的时期，他们彼此的距离还是小于普通朋友。而两个恋人说话时，即使他们的上身距离没有变化，腿部也会忍不住交织在一起，或是紧紧相贴。这种惯有的表示亲密的动作，如果交谈中出现在你心仪的谈话对象身上，那么几乎可以肯定，她对你是另眼相待，别有意思的。

此外，身体的动作还能泄露出信息，除了能够从其他书籍涉猎外，你还可以通过自己观察做出总结。比如，当你和对方交谈时如果发现她将身体或脚指向门口，你应该及时转换话题或是征询一下她的意见，因为这种情况下，她可能是不得不出去一下（如上厕所、补妆、接打电话等），你善解人意的询问可以避免不必要的尴尬出现。

## 关注笔迹，推测出她的性格

笔迹是人类书写的结果，书写活动和其他人类活动一样，同样伴随着心理现象。通过笔迹，可以判断出书写者的特征。心理、生理等方面的因素对笔迹都会有影响。如今笔迹已经越来越受重视，因为它会真实地反映出一个人的内心世界。随着笔迹学的发展，笔迹鉴定已经渐渐地成为测谎的手段之一，而且比起测谎仪，笔迹的成本不仅更加低廉，而且也更值得信任。

冷读术大师石井裕之根据笔迹的特点研究发现：

---

拿一张全新的白纸，请人在上面随意书写，无论写什么都行，哪



怕是诗歌或名字。

将字写在纸张上方的人，往往是性格积极的人；相反，写在靠近下方的人，是性格偏向消极的人。此外，写的位置偏右方的人，通常是未来取向，更愿意思考将来的人；写在偏左方的人，容易拘泥于过去，是以经验判断为主的人。

如果是混合型的，那么将字写在偏右上方的人，是面向未来的积极行动派；偏左上方的人，则是属于积极但不敢冒险的保守乐观派；偏右下方的人，可以说是属于面对未来但内心时常感到不安的类型；偏左下方则是属于没有自信，不愿意接受新事物的类型。

---

和刚认识的女人玩一玩这个写字游戏，不仅无伤大雅，而且还会让对方对你另眼相看。

除了写字的方位能判断一个人的性格外，以下三个方面也能反映对方的性格特点：

#### 1) 字体偏向

字体习惯向右偏的人，是属于比较感性的人，往右偏得越明显，为人越感性；相反，习惯向左偏的人则思维往往更为理性，越往左越理性。感性的人较容易释放自己，跟这类型的女性交谈时，说感慨会比说事情更讨她喜欢；而对于理性的人来说，她则更习惯于压抑自己的情感，但这类人虽然看起来严肃，其实往往容易交往。另外，写字不偏不倚，字体端正的人，通常是有着超乎想象的谨慎，并且时常会过度压抑自己。面对这样的女性，要想让她敞开心扉，需要一定的耐心，最好做好长期抗战的准备。

#### 2) 字体风格

字体风格在学生时代容易发生变化，但是随着年龄的增长越来越稳定，也是判断一个人行为风格特点的有效依据。

字迹清晰，书写标准的人为人会较为严谨，不喜玩笑，在她面前你最好不要嘻嘻哈哈，不然只会让她反感。而且她们时常心中有主意，但是缺乏恒心，不过好在思维宽阔灵活，总能迅速解决问题。在



她遇到困难时候，如果你能提出解决方法，往往能赢取芳心；字迹洒脱豪放，却又看起来工整的女人，往往包容心较强，而且为人比较通透。但值得注意的是，她们往往是事业上的白骨精，对男性来说挑战不小；字迹清秀凌乱的人，在思维上容易陷入死胡同，但做事细心缓慢，要想接近她们，只需要在她们心情烦闷的时候给个笑容，就能博得好感了。此外还有以上三种字体混合的，在判断的时候只需要将三者加以结合分析就可以了。

### 3) 写字速度

写字的速度反映的是一个人做事的态度。

写字迅速潦草的女人，在做事上也秉持一样的风格，粗心但速度很快。这类人有点急性子，缺乏耐心，但她们通常钟情于能够包容她们、并且耐心十足的男人；写字缓慢的女人做事细心周到，但一旦面临压力就会乱了节奏，如果你想向这类型的女人表白，最好的办法是速战速决，否则可能会一拖再拖，最终不了了之。相反，如果你速战速决让她做出决定，她反而会更加依赖你，而乖乖做个小女人。

值得注意的是，用字迹来判断对方的性格特点，虽然更为直观，但是也要注意和她目前的情绪状态相对比。研究表明，任何人都不会无端改变自己的字迹，但是在特定情况下会对自己做出掩饰。比如，在男士面前签字的时候，有些女性往往会将字迹写得更为工整。这时候写字速度就不能作为判断标准了，应该从风格和偏向来看。另外也透露出一个信息，“她”想给你留个好印象！

## 她是真的拒绝你，还是在扭捏作态

---

李德是一位计算机系的大学生，他喜欢上了同年级一个名叫杜



薇的女孩。在外人看来，两人经常“眉来眼去”，李德每次看到杜薇时都会微微一笑，而杜薇也会回以灿烂的笑容。有时候，杜薇会对李德说：“呀，你的发型变了！我还是比较喜欢你之前的发型。”几次类似的经历之后，李德认为这是杜薇对他的暗示，便开始经常给她打电话。他们之间仿佛有说不完的话，有时候一聊就是一个小时。每次电话结束的时候，杜薇都会说：“谢谢你给我打电话。”

---

案例看到这儿，你是不是也认为这两人是郎情妾意呢？

---

可事实上，没多久李德向杜薇表白了，结果是他被愚弄了。杜薇从来就没有真正喜欢过李德，是李德自己会错意了。但是在李德看来，这一切都是杜薇故意误导他，想看 he 出丑。

---

为什么女人们总喜欢这样做呢？

给男人一些在他们看来类似邀请的暗示，但是结果却不过是在制造假象迷惑他们。假如女人们不喜欢，为什么不干脆直接拒绝？

女人们几乎不会直接拒绝，即使她们说出类似拒绝的话时也会尽量保持友好。这种做法时常让男人痛苦不堪，但是对女人来说，她们觉得自己已经仁至义尽了。因为从小到大，无论是社会环境还是家庭环境，都在要求女人要友好。

---

“你是女孩子，不应该说这么直接的话，会让人觉得你不矜持。”

---

这就是女人接受的教育，所以注定受苦的是男人。不懂得这些的男人，只能一次次地去尝试，不断地采用花招企图吸引女人的注意，殊不知女人早就已经拒绝了他们。

女人几乎不会直接拒绝，而遍体鳞伤的男人有时候也会误解女人的意思。有时候，女人对男人的疏远，其实是一种喜欢的表示。只不





过，女人们提出邀请的方式比较特别罢了。

王明和莉莉是无话不说的好朋友，在别人看来两人的相处也很让人羡慕。但是无论是莉莉还是王明，对外都说他们只是普通朋友。一天，王明发现，莉莉突然不怎么跟他说话了。

“莉莉，你最近怎么了？”王明不解地询问。

莉莉有些闪躲道：“没什么，只是最近太忙了而已，我还有事先回去了，就不等你了！”

说完莉莉就自己回去。

接下来几天，王明明显察觉到莉莉在躲着他。正当他要去询问清楚的时候，却听到莉莉在和同事们谈论有关他的事。

“莉莉，你跟王明走得近，你觉得他怎么样？”

莉莉道：“他不怎么样，总是糊里糊涂的，粗心大意，而且经常不懂得为别人思考，没什么好的。”

和莉莉聊天的几个人互相看了一眼，道：“我们还以为你喜欢王明呢。”

莉莉急忙道：“哪有！我怎么会喜欢他。”可是话说完，莉莉都觉得自己脸红了。

王明听到莉莉这样说扭头就走了，之后也开始疏远莉莉。莉莉察觉到王明的举动，心中开始着急，可是王明却怎么也不肯和她说话了，而且还对她冷嘲热讽，和之前的亲昵态度完全不同。

案例中不难看出，莉莉对王明也是有好感的。可是为什么莉莉要在背后中伤王明呢？

这一切都源于女人的一个特性——越爱越嫌弃。

有人认为，女人总是不直接说喜不喜欢是在端架子。其实不是。女人之所以无法直接地表示自己的爱意，是因为她们害羞所致。许多时候，女人会故意采取疏远的态度来掩饰自己对男人的喜欢。因此，如果女人突然对男人冷淡，或开始说这个男人的坏话，很有可能她对





他已经有了好感。假如女人真的讨厌一个男人，通常她在表面上会表现得更为友好和客气。

如果你身边有女性突然对你很客气，那么仔细观察会发现，她对你一定是有不满的。

女性的害羞心理不仅让男人受尽折磨，同时也折磨了自己。据统计，大约有40%的女性在谈恋爱时会表现出害羞、紧张和担心的心理。甚至有的女性因为害羞，而一次次错过大好姻缘。害羞的原因有很多种，可能是因为缺乏安全感，也可能是女性的完美心理或太在意别人的看法所致。面对这样的女人，男人需要采取一些策略来让她释放自我。

最好的办法是投其所好，循循善诱。

例如，可以从对方的兴趣入手，无论是歌曲、电影还是礼品、鲜花都是合适的开始对象。在耐心的诱导下，女人往往会放下害羞的心理，表露出自己的真实情感。

## 用杯子技巧，测试她对你的接纳程度

不用怀疑，女人是世界上最善变的动物，而且往往让人捉摸不透。如果你想从女人身上得到确切的答案，那么几乎是白费心机。对于女人来说，保持神秘感，维持矜持形象是无可撼动的。

难道男人就对女人束手无策吗？

要想知道你和心仪的女人有多少距离，不妨用“杯子技巧”来测试一下。

找个和对方一起喝茶的机会，闲聊之后假装不经意地移动自己的杯子靠近对方的杯子。注意！如果对方始终没有移动自己杯子的话，那么几乎可以肯定，你可以开始计划和她交往了，因为这时候她已经允许你进入她的私人空间领域。不过为保险起见，你可以再移动一下



杯子，如果对方不经意地拿起杯子来喝茶，然后放到另一边，那么很可惜，这意味着，你可能还需要耐心等待一段时间。反之，你可以放心地展开攻势了。

女性对于私人空间的要求往往高于男性，一旦她们觉得自己被侵犯，就会做出抵触的行为。而“杯子技巧”可以帮你测试出她对你的抵触到底有多少。除了用杯子之外，你还可以用手边的其他东西。甚至是自己的手慢慢接近对方，看对方的反应来做出接受还是抵抗的判断。

女性对男性的抵抗可能来自于方方面面，除了上述提过的矜持和害羞外，还有可能是因为男性自身的行为不当造成的。总结起来，在心仪的女性面前，男人可以用以下三点来打开女性的心扉。

#### 1) 不给女性找借口的机会

有时候女性心里是“愿意的”，但是基于某些社会要求，她们不得不找一些借口来拒绝男性。

---

男：“下班后我们一起去喝杯酒吧？”

女：“对不起，我不太会喝酒。”

男：“星期六晚上，我们一起出去玩吧？”

女：“可是，我周六还有事情要做，晚上出门家里会担心。”

男：“我们一起去酒店吧？”

女：“不行，这样太随便了。”

---

从道德角度来看，普遍都认为“随便接受男性邀请的女性”是“轻浮的女性”。

基于这样的理由，女性会习惯拒绝男性的请求。但是很多时候，其实只要改变一次策略，为女性找一些维持矜持形象的借口，就能让女性“心不甘情不愿”地点头答应。



“末班车已经开走了……抱歉，我们今天只能住在这里了。”

“客户送给我几张电影票，你去不去看电影？”

“我最近新养了一盆花，你要不要来我家里看看？”

“我想和你说说这次会议的安排，正好肚子也饿了，我们边吃边聊吧？”

只要你能为对方找到合适的借口，邀请很容易就能成功。

## 2) 用“女士优先”赢得高评价

毫不夸张地说，任何一个女人都希望自己像公主一样被男人呵护备至。而能够呵护她们的男人，通常会被女性定义为可以托付终身的男人。要想用“女士优先”的方法获得女性的认可，化解拒绝，需要在细节上多下功夫。

在高级餐馆，通常会有服务生提供完善的服务。但是在普通的餐馆，身为男性，你就应该有觉悟起到服务生的作用。

比如，为女士开门、挪椅子、挂外套，让女士先看菜单，然后自己负责招呼服务员点餐等。而上菜之后，在女士尚未动筷子之前，男士应该保持风度，甚至应该主动为女士倒酒水。

在外出时，身为男士的你应该主动为女士开门，提东西，订座等。除此之外，还有许多地方可以展现你对女性的呵护。

什么？

你说这太过分！

没错，没有人能做到，一个也没有。所以如果你是那一个的话，那么全天下女人的好话都会落到你身上。你会发现，你在女人眼里的评价将会直线上升，这个时候无论你想约会谁，都不过是手到擒来罢了！

## 3) 感受女人的“变化”赢得好感

女人是耳朵型动物，她们对甜言蜜语几乎没有招架能力。即使表面上看起来她们很反对，但心里却藏着不为人知的窃喜。女人是感性



的动物，别妄图和她们讲理，所以也不要以为你的批评她们能接受。

对于女性，要想取得好感，无条件夸赞是最好的利器。

你说肤浅？

是的，没有女人不肤浅；相应的，没有男人不喜欢肤浅的女人。

如果一个女人柴米油盐不进，相信任何不肤浅的男人都会大伤脑筋，最终打退堂鼓。

要想及时给女性夸奖，就需要你保持一双敏锐的眼睛，时刻洞悉“她”的变化。对于发型、服装、妆容的夸赞往往能立竿见影，让女性露出笑容。

---

“你的发型变了，这个发型也很好啊！”

“一直觉得你漂亮，没想到化完妆更养眼了！”

---

注意，不要说：“你的发型变了，比上次好看多了。”

这句话的意思是在间接提醒她，上次你不过是在说假话，甚至这样一想，你可能这次也在说假话。一旦造成了这个印象，说再多好话都于事无补了。

无论多小的变化，只要你能夸得自然，即使她知道你是在恭维也会很高兴，而且你的甜言蜜语也隐隐传达了一个意思——“我在关注你”。

## 观察她的行为，不让她先说“拜拜”

面对女人时，男人需要时刻保持进攻的心态。但即使是再伟大的战略家，也会有进攻失败反被擒的时候。退一步讲，有时候被擒也不失为达到目的的一种，但是假如被擒后得到的是八戒的待遇，而不是唐僧的待遇，那怎么保证不被擒就很关键了。



在面对心仪的女性时，怎样才能确定自己的“糖衣炮弹进攻”是否有效呢？

也许你说自己是情场老手，一看就知，到底是不是这样？可以用一个测试来确定。

这个测试一共有15个题目，每个题目你都要做出回答。答案有三种选择：是、否、玩。假如你觉得对方喜欢你才这样做的，你就在题目上回答“是”；如果你认为对方是对你不感兴趣才这样做的，就回答“否”；如果你认为对方只是玩一玩，那就回答“玩”。

在以下描述的15种情景中，有6种情景是对方百分之百喜欢你的；有5种是对方百分之百对你不感兴趣的；还有四种是对方想表现随和，满足自己自大心理的。现在测试开始，请根据你的直觉回答，不要过多犹豫。

1. 对方送礼物给你（卡片不算）。
2. 对方经常冲你笑。
3. 对方不给你回电话。
4. 你给对方打电话时，对方会和你聊很长时间。
5. 你送礼物给对方，或是邀请对方进餐、游玩时，对方总不拒绝。
6. 对方打电话给你，却没什么事，只是为了跟你打声招呼。
7. 对方经常试图触碰你的肩膀，甚至是你的手等。
8. 对方走路时和你步调一致，同时也会模仿你的身体语言。
9. 对方走路时和你步调不一致。
10. 对方经常会称赞你。
11. 即使你讲的笑话很一般，对方依旧会哈哈大笑，甚至有时候你觉得笑话根本没那么好笑。
12. 你提议一起出去玩时，对方会说：“好啊，到时候记得给我打电话。”
13. 对方结束电话时，会跟你说：“谢谢你给我打电话”。



14. 不管是你生日，还是国庆节、元旦、情人节，对方都会联系你。

15. 对方总是邀请你出去一起玩。

---

现在来核对一下你的答案，和正确答案是否有差距。

第1、6、7、11、15的答案是“是”，代表做出动作的一方对你百分之百有兴趣；第3、9、12、13、14的答案是“否”，代表做出动作的一方对你没什么兴趣；第2、4、5、10的答案是“玩”，代表做出动作的一方不过是在逗你玩，你千万不要陷进去。

其中第8题，通常如果对方无意识这样做了，说明她的确对你有帮助。但是，因为现在“交友策略”的广泛普及，这一点有时候即使对方对你不感兴趣，她也会这样做。

通过以上的题目，对比你自己所做的答案，就可以知道在男女感情方面，你是否具备正确的经验。假如对方只是和你玩玩，那么你应该主动提出“拜拜”。

总结起来，表示对方喜欢你的是：

- 
1. 对方打电话给你，却明明没什么事。
  2. 对方触碰你的肩膀，甚至是你的手。
  3. 不管你讲的笑话好不好笑，她都会开怀大笑。
  4. 对方总是邀请你出去一起玩。
  5. 别人只送你贺卡，可她又是贺卡又是礼物。
  6. 两人一起走路时，她和你步调一致。

---

无法判断对方喜不喜欢你的是：

- 
1. 对方经常冲你笑。
  2. 对方经常赞美你。
  3. 你打电话给对方，对方会跟你聊很长时间。



4. 对方从不拒绝你的礼物和邀请。

---

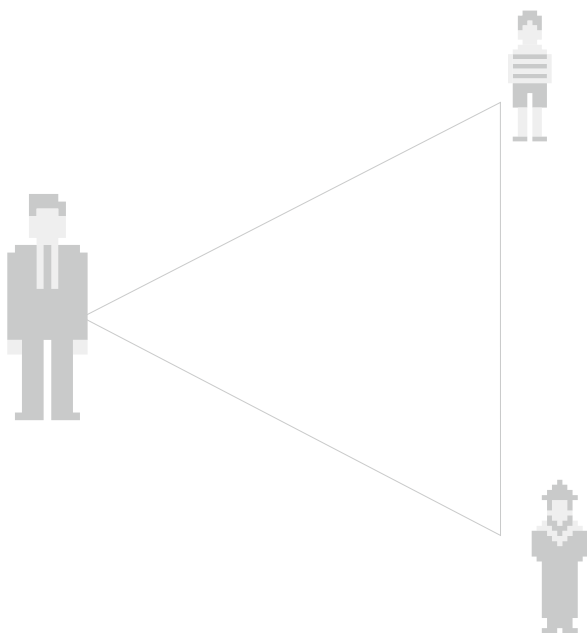
可以确定对方对你不感兴趣的是：

注：只要以下任何一件事情发生了，你就要立马放弃，别犹豫、浪费时间！

---

1. 对方跟你通电话时，总是以“谢谢你给我打电话”作为结束语（邮件和信件中这是惯用结束语，不可一概而论）。
  2. 你提议一起出去玩，她却说：“好啊，到时候给我打电话。”
  3. 从不回复你的电话。
  4. 不管是什么节日，她都不会和你联系。
  5. 两人一起走路时，她不会和你步调一致，也不会模仿你的身体语言。
  6. 对方从不理会你的意见，总是拿别人的话来反驳你。
  7. 她对你的态度好像你比她弱小、比她年龄小一样。
- 

以上列举的都是最典型的行为。和以上相似的行为也可用来推测“她”的态度，要想成为把妹达人，你需要尽力开启你的冷读系统以保证不会竹篮打水一场空！



## 第3章

# 谜男法则：你必须与众不同

孔雀理论表明：为了吸引物种中最优秀的雌性，雄性必须以华丽缤纷的模样脱颖而出。

如果你认为太肤浅而不注重形象，那么你已经失去雄性领袖的争夺资格。人们很多时候认为，穿着平凡可以吸引更多的女人。这个想法大错特错！如果你看起来平凡，那么你能只能迷倒平凡的女人。要想俘获那些“女神”，你必须凸显自己，让自己脱颖而出。而脱颖而出不仅仅需要你外在在装扮上下工夫，而且在话术、举止动作等方面也要技艺超群。

掌握它们的程度，基于你有多大的欲望成为雄性领袖！





## 孔雀理论：七秒钟打动女人心

要想征服女人，首先就要打动她的心。

塞万提斯曾借堂·吉珂德这个人物，说过这样的话：“露骨地求爱，在女人看来未必不是件愉快的事情。并且，不论这个女人多么冷淡，即使嘴上说着讨厌得要死，也会在心底深处留下对爱她的人的疼惜。”由此，我们可以知道，在追求女性时有多少花招都不为过。即使女人一时不被你感动，在以后岁月的某一天她也会再度想起你，怀念和回忆你曾经对她做过的事，甚至渴望能够有机会再续前缘。

所以，如果你也想打动女人，千万不要为自己直白而强烈的招数感到不好意思，要知道这可能是你以后吸引女人的最佳王牌手段。但是要打动女人，有七秒钟将起到至关重要的作用。

研究表明，女性会在见面后的七秒钟之内对男性做出判断，并且将其划分为A、B、C三个等级。

七秒钟，你一定觉得时间太短，甚至觉得女性的判断过于武断。

你错了，记住，别忘了她们是感性动物。可是反过来想，如果不是这样，你又怎么能够轻易敲开女性的心扉呢？你以为女性在七秒钟之内仅仅是凭直觉做判断吗？

实际上，在这七秒钟里，她们已经从你的衣着打扮、姿势、眼神、声调等对你做出了判断，而她们所判断的正是你的依靠价值。你的长相如何在这七秒钟之内并不占主要地位，她们看的是你的整体形象。

那么，什么样的形象最能打动女性呢？

自信！

一个自信的男人在女人看来等同于成功的男人。



所以哪怕你并不是真的有自信，但是表面上依旧做出了自信的姿态，摆出应有的气度，也能获得女性高度的评价。而这样的评价，足够让你接近女性心中A等男的位置。

一流的男招待员是如何让客户心甘情愿地进入商店的？他们在路上招揽女客户时，既不低眉顺眼，也不点头哈腰，而是用自信的眼神和动作征服路过的女性客户。因为在女性看来，点头哈腰、低眉顺眼的男人往往是缺乏自信的，他们即使职业上不失败，生活中必定也有很不如意的地方。这样一来，女人根本不会想去理睬他们。

所以，为了让女性对你产生好感，即使你没有自信，也要装出自信的样子。自信是一种社会层级较高的男性的特征，虽然你觉得这样的判断过于随意肤浅，但是对女性来说，如果一个男人连自信都没有，那么基本上也不值得依靠。

那么要怎么做才能表现出自信的样子呢？

自信其实是一种态度，即使是一无所有的人也能充满自信。反之，有些很成功的商业人士，却时常给人失败者的感觉。即使他们西装革履，名牌傍身，依旧摆脱不了这种形象。这一切都源于他们三个不良的习惯：

- 1) 与人交谈时目光闪烁，缺乏目光接触。
- 2) 面无表情，不懂得表达自己的情感。
- 3) 声音小，时常让人费解。

如果你也有以上三种习惯，那么最好的办法是——马上改！

这三种行为会让女性觉得你缺乏勇气，当然不排除有的女性母性光辉过盛，所以对你格外照顾，但是我相信极少有男人愿意因为这种爱而和女人结合。研究表明，在样貌水平同等，经济情况和社会地位也大致相同的男人面前，女人更倾心于那些举止大方、声音洪亮、态



度坦然的男人。换言之，“自信满满的平凡男人”比“低三下四的帅男人”更受女性的喜欢。因此，你会看到很多无赖男，即使一无所成，也能得到许多女性的倾心。

要想让自信从心底真正地散发出来，一个最有效的方法就是自我暗示。

自我暗示也称为自我催眠。心理学研究表明，自我暗示能够改变潜意识，并真正影响一个人的行为举止。所以世界上著名的演讲大师或是社交大师，都会告诉他们的学员，每天进行一定量的自我暗示，最终达到质变的结果。

---

新宿歌舞伎町的某著名俱乐部内，有一位只用了一年就走上管理层的天才招待员。他做事总是自信满满，凡事也不轻易认输。他有着普通男人所没有的自信和魅力，而这一切正是来源于每天自我暗示。只要有时间，他就会穿着自己喜欢的衣服，边照镜子边给自己暗示：“我很帅！”长久之后，在女性看来他真的变得越来越有吸引力。

---

如果没有成功案例在的话，你一定会觉得这样的行为很愚蠢，但正是这些看起来很愚蠢的行为让男人获得女人的青睐。

## 谜男包装，让她的眼神离不开你

自信能轻易地打动女性，并在最初的七秒钟之内留下好感。但是要给女人留下完美的第一印象，只有自信的话，恐怕会太过于冒险。

英雄难过美人关，而美人，同样难过美男关。

每个女人都会在心中杜撰出一个只属于她们的男人，并以这个标准在现实生活中进行寻觅。就算不仔细想，你也一定同意，不会有女人喜欢不修边幅，邋里邋遢的男人。香槟美女是男人所向往的，香槟



美男也同样是女人一直在追求的。

---

“我的意中人是一个盖世英雄，有一天他会驾着七彩祥云来娶我……”

---

《大话西游》里，紫霞仙子爱上了假想的意中人——一位神功盖世的英雄。于是，她执意要到凡界寻找真爱，虽然最后紫霞仙子等来的是一位不冷不热的猴子，但是她却始终不曾后悔。

所以，女人虽然善变，但是只要她们心中认定，就极少会再做出改变。

那么要想成为一位吸引女性的谜男，应该怎么包装自己呢？要想知道怎么包装自己，首先要知道女人对于男朋友候选人的服装要求。受女性欢迎的服装通常具备三个要素：

1) 含有让女性觉得“可爱”的要素

很多男人喜欢把自己打扮成“酷男”。这样打扮之后，男人会发现，为了维持“酷”的形象，他们不能轻易跟女人说话，只能等女人被他们吸引后主动投怀送抱。而事实上，让亚洲的女人主动搭讪男人，几乎是不可能完成的任务。这样一来，“酷男”只能做风景摆设了。这里所提及的可爱，并不是说卡通或是一些少女图案，而是指一些时尚的元素。

很多男性挑选衣服时，习惯信手拈来。事实上，服饰专家会建议你：在购买服饰时应该限定一定的品牌或店铺。这样做并不仅仅是为了让你塑造出自己的气质和风格，更重要的是，这会让你看起来更加有品位。除非你是模特身材，不然总会有一些品牌或店铺的衣服不适合你。剔除不适合的品牌，留下那些能衬托你个人形象的，会让你看起来更有吸引力。同时，你的品位也会吸引同样有品位的女人。

时尚的元素可以让一个男人看起来更从容自信。每年的时尚元素很多，而其中一定有适合你的元素。即使你不刻意去关注这些，留心你所中意的品牌，也会成为时尚一族。



## 2) 具有干净的感觉

即使一个男人外貌出众，如果所穿的服装给女人一种不洁的感觉，也会让女人避而远之。要想成为谜男，干净的感觉必不可少。在挑选衣服时，建议不要挑选过于廉价的衣服。过于廉价的衣服，洗过几次之后，即使衣服本身已经清洗得很干净了，也会给人不洁的感觉。另外，过分肥大不合身的衣服也无法给人干净的感觉。

曾有一段时间“磨洞牛仔”是十分流行的，但是现在这种破破烂烂的牛仔裤已经不受女性欢迎了，它只会让你和脏乱的形象紧紧联系在一起。另外，还有一种是故意弄出褶皱的衬衣。这种衬衣对于长相干净利落的人来说会颇为时尚，但是对于其他男性来说，则会显得邋邋肮脏。所以建议这类型的衣物最好不要挑选。原则上，男性的服装在女性看来，得体整洁是关键所在。

## 3) 衣服合体，能够感觉出身体的轮廓

就像男性对女性的轮廓有要求一样，女性也希望能够看清男性的轮廓。异性相吸的原则在这一点上显得颇为重要，女性主要关注的是男性身高、胸围、腰围等。

据研究倒三角形的身材是最吸引女性的，但是对于很多长期坐办公室的男性来说，要想达到这个身材恐怕很难实现。为此在服装上就要多加注意。男性应该选择那些合体，能够显露出他们身体轮廓和线条的衣服。很多较瘦的男性会自卑地认为，他们看起来会给人“瘦弱”的感觉。为了避免这种感觉，他们会刻意穿宽松一些的衣服。但事实正好相反，选择合体的“瘦”服装反而能给人“简洁精练”的感觉。同理，胖人选择穿宽松的衣服也是不正确的，因为这样会给人邋邋不洁的感觉。

或许你会想：我希望遇到一个喜欢我不加掩饰的本来面目的女人。

这似乎是理所当然的观点，可是换个角度想，难道你看本书就是为了接近那些看起来不加掩饰的女人吗？如果是的话，相信你根本无须学习，因为她们随处都是。但是如果你想接触的是那些打扮



精致、举止优雅、风情动人的女人，你首先必须得能打动她们，要想打动她们，你就需要“加以掩饰”！

## 若有若无的肢体接触，激发她的无限想象

---

尼尔是公认的万人迷，除了长相出众外，他的调情手段往往也让女人无法招架。吧台上，尼尔正和女人聊天，今晚的这个女人看起来颇为冷艳，在和尼尔聊天的过程中，多次都拒绝了尼尔手上的触碰。

“我最近听说一件事。”尼尔风度翩翩，微笑着开口。

女人挑眉，笑道：“什么事？”

“我听说男人手臂的长度等于女性的腰围，你相信吗？”尼尔说完，站了起来。

女人笑着道：“我不知道。”（事实上，无论她回答知道还是不知道，尼尔的目的都势在必行了。）

“那就试试好了。”

说完尼尔环住女人的腰，而女人稍微挣扎了一下，居然顺从了。

---

肢体接触在男女之间有着共同的秘密，拉近彼此关系的同时，能让人不禁怦然心动。如果你也有尼尔这般高超的调情手段，那么女人对你来说远不是问题。

心理学家告诉我们：人类的沟通更多的是通过他们的姿势、仪态、位置以及同他人的距离远近的方式，而不是面对面的交谈进行的。确切地说，65%的人际交流是通过身体语言来完成的。正如第2章所说的，人们想要“口是心非”很容易，但是想要“身是心非”就相对有难度了。因此和口头语言相比，身体的语言会让人觉得更加真实。这也就意味着，想要吸引对方的注意，身体的姿势将会起到比口



头语言更重要的作用。

搭讪教主“郑匡宇”曾说过，在和异性约会时，一定要和对方发生至少5次以上的肢体接触。

这可能会让你大跌眼镜，因为传统上很多人都会说，在女性还没有做出任何答复的时候，千万不要接触对方，否则就是一种不尊重的体现。但是事实恰恰相反，肢体接触在言语上代表着你对对方高度感兴趣，而相比口头语言，它又不显得那么直白尴尬。所以说，和女性交往，是一门非常深奥的学问。

但是你可能会有所顾虑，因为如果对方也同样喜欢你的话，那么肢体上的接触自然是一件令人愉快而开心的事；但如果对方并不喜欢你，那么过分的接触就会变成性骚扰。所以这样做的重要前提是，知道对方到底对你有没有好感。测试对方对你有没有好感的方法第2章已经介绍过，不再多加赘述。这里重点要说明的是，如何创造和对方肢体接触的机会。

别误会！

这里的肢体接触可不是指长时间的牵手或是搂肩之类的，如果这么直接的话，相信稍微有些矜持的女人都会觉得你在耍流氓。

若有若无的肢体接触是助你表达对她怀有高度兴趣的一种方式。那么要怎么样触碰，才能传达你对她的意思，而又不会让对方排斥呢？

---

何鸿喜欢寒雪很久了，可是一直不知道该怎么表白。有一天，何鸿看到寒雪和另一个同事陈刚一起出门，两人有说有笑，何鸿立刻感觉到了危机感。为了避免被陈刚捷足先登，何鸿尾随着两人来到一家咖啡厅。

见陈刚并没有说什么让寒雪脸红的话，何鸿稍稍放下了心，但是接下来的事情让何鸿愤怒又感到挫败无比。

服务员将咖啡送上来，陈刚却道：“放着，我来吧。”

在寒雪不解的眼神下，陈刚端起咖啡放到寒雪面前，笑着说道：“这是你喜欢的咖啡。”



寒雪抬手要拿起咖啡勺搅拌的时候，陈刚也“刚好”要替她搅拌，陈刚连忙道歉，而寒雪脸红了一下也没说什么。

接下来，陈刚又给寒雪递纸巾，端茶点，而每次陈刚都会“不经意”地碰到寒雪。

几次之后，寒雪脸已经微微红了起来，陈刚却是笑容越来越灿烂。

何鸿在一旁看着直想发火，但是看到寒雪的样子，他也知道自己没有机会了。

果然，第二天，寒雪就和陈刚在一起了。

---

若有若无的肢体接触可以激发对方的无限想象，更能准确地表达你对她的爱慕。如果你们还不到相熟的阶段，那么你的手停留在她身上的时间不要超过3秒钟。如果你想让接触的动作更加自然，最好的办法是过马路。在过马路时，你的手可以若有若无地环着她的肩或腰。根据实践证明，女性往往无法阻挡男性在过马路时的这种贴心动作。这个动作持续的时间随你们关系的进行而延长，一开始的时候，你可以不超过3秒钟，随后是到马路过到一半的时候，再到过完马路，最后你甚至可以不放下来。

牵手的方法也和以上相似。

即使她最后搞不懂你为什么牵她的手，是礼貌呢？还是喜欢她？这一切都不要紧，因为她越搞不懂，她越猜，你在她心中的分量就越重。总之，就是要让她搞不懂！

## 强势推拉，让她主动取得被你追的权利

---

“我太喜欢她了！我对她的爱根本压抑不住，我一定要向她表





白，让她和我交往！”

---

这样的心声对于某些男性来说或许可以理解，但是根据爱情心理学，这种“要求交往”的行为显然是不被推崇的。因为这种直接表白的方式能取得成功的前提是，对方也刚好喜欢你。

也就是说，如果对方不喜欢你的话，这种“要求交往”的行为不仅不可能成功，还会成为女性的负担，最后她可能对你避犹不及。无论你的魅力值有多高，你都要承认，男女交往是一个自愿的过程。没有人可以强迫，也没有人可以逼着对方点头。就算有，那也不过是互相折磨。如果你真的想试一试这个做法的成功率的话，那么你最好是在女性也表达出希望与你交往的意向后再开口，否则十之八九你会受到打击。

不善于进攻的男性往往只能停留在“好朋友”的边缘，可是过分的进攻，又会让对方退缩，最终，爱情越走越远。由此你应该清晰地知道，要想成为一名把妹达人，你必须让女性感到你是一个“深不可测魅力无尽的男人”，也就是说，你要是个“谜男”——“像谜一样的男人”。要想当一名谜男，你就必须让女人对你又爱又恨，甚至使上浑身解数想要获得你的青睐。

心理学上有一种效应叫禁果效应。又称“罗密欧与朱丽叶效应”或是“梁山伯与祝英台效应”。是指，越是难以得到的东西，人们就会越珍惜；越是有人反对的事情，人们就越想去做，这种违反几乎已经成了人类的天性。如果你阻止一个人得到某一样东西，最后即使她本来不是多想得到，最后也一定会在人类天性的驱使下变得非得到不可！

---

西晋时期，青年学子梁山伯远赴万松书院读书，途中遇到男扮女装的学子祝英台，两人一见如故，结为兄弟。3年相处，两人感情日深。离别后，梁山伯得师母指点，带上祝英台留下的蝴蝶玉坠到祝家求婚。无奈祝父嫌贫爱富，将祝英台嫁给马文才。梁山伯悲痛而死，花轿路过



之时，祝英台执意下轿，亦悲痛而亡。后两人同葬，化蝶齐飞。

---

回想一下，其实每一段至死不渝的爱情故事背后，都会有强大势力的“推力”存在。虽然我们永远无法证明到底是谁推动了谁，但是我们很清楚的一点是：没有阻碍就没有办法表现真爱。

男女之间的关系就像一场推拉的游戏，你来我往，谁推拉的手段更胜一筹，谁就是最终的赢家。对于女人来说，尤其是天天被男人包围着的女人来说，越是得不到的男人越会让她们在意；越是对她们不屑一顾的男人，就越一定要得到手。要想成为让女人追逐着都要得到手的男人，你必须学会交谈中的推拉方法。

方法如下：

首先，用一个针对她身边的人的话题作为开场白，对想靠近的她只打擦边球，在说话的时候，也尽量忽略她的存在，只是偶尔飘过一两个眼神。

其次，你需要适当地打压对方。如果你还想在一段关系中掌握主导权的话，那么记住，千万别让她骄傲得像个公主。要知道，一旦对方成了高高在上的公主，你就只能沦落为仆人了。

再次，交流完兴趣之后，别忘了适当打压她的兴趣，之后再给予意外的赞扬。心理学研究表明，先否定再肯定能给人留下更好的印象，对方会更容易当你是知心人。

最后，在你把前戏都做足后，只需要再做一件事就能一击即中。这件事就是将她 and 团队孤立起来，让她可信任的人只有一个你。试问，当对方只能和你接近的时候，除了你，她还能选择谁？

---

著名心理学家阿伦森曾做过这样一个实验，他让四个测试者选择四个评论人：

第一个人：一直给予测试者肯定的评价。

第二个人：始终给予否定的评价。

第三个人：先肯定，后否定，否定程度与第二个人相同。



第四个人：先否定，后肯定，肯定程度和第一个人相同。

实验最后统计了测试者对四个评价人的反馈，结果显示：测试者最喜欢第四个人（先否定后肯定），甚至远高于第一个人（一直肯定），最讨厌的是第三个人（先肯定后否定），然后才是第二个人（一直否定）。

---

由此可见，先进行一定程度的“推拉”再交往，往往更容易得到认可。

## 领袖达人杀手锏：她不过是可有可无的女人

---

“我只喜欢她，就算再低声下气我都愿意！”

“她是我遇到过的最符合我条件的女人，我一定要赶快接近她！”

---

会这样说的男人只有一种：没什么女人缘的男人。

有女人缘的男人就不会固执地认为：“世界上只有这个女人适合我，我非这个女人不娶。”对于没有什么异性缘的男人来说，他们没有什么选择的余地，所以一旦遇到稍微适合自己的，就迫不及待地想要去征服。

可是冷静下来看，真的是这样吗？

有多少曾经山盟海誓说只爱一个女人的男人，在结婚后无法忍受另一半而选择离婚？

有多少曾经沧海难为水，除却巫山不是云的男人在和女人复合



后，最终还是因为差异太大而分手？

又有多少男人在谈了一年恋爱后才发现，原来她并不是自己喜欢的类型。

不止是女人根据自己心中的形象来挑选男人，男人也是根据自己心中喜欢的类型来认定女人。可事实是，他们都不过是符合你心中形象的一两点罢了，其他的都是你自己设想出来填补的。所以才会发生，为什么许久不见而时常想念的初恋情人再见面时只让人觉得失望的事情。

所以，你要相信理想的女人并非只有一个。

每个女人都是“可爱”的，她们身上的某些光芒总是让男人移不开眼，但是并不是每一个“可爱”的女人都要是你的。你的拼命接近换来的只会是她们的退却。所以，与其用你的魅力无边换来自作多情，不如成为男女交往中的雄性领袖。

要想成为雄性领袖，如果你永远把目光放在同一个女人身上，那显然不会有什么特别的收获。这里的建议是，你应该同时和多位女性交往。当然，前提是你没有和对方互相承诺厮守终身并且到了谈婚论嫁的程度。玩弄女人感情的男人无论多优秀，都会被女人打入黑名单并自食恶果。你和多名女性的交往是指在未确立关系前进行，你的广泛撒网能助你物色到最适合你的女性。

假设这里有张先生、王先生两个人。张先生没什么女人缘，而王先生有女人缘。他们的条件各自如下：

---

张先生现年26岁，外貌、身高等都处于普通人的水平，没有什么不良嗜好。至今未曾谈过恋爱，无女友史2年。虽然工作上没什么突出的业绩，但是他各方面都还算努力，对待女性的态度也很认真。一直以来，他与女性相处都是一心一意，哪怕没有确定关系也全心全意地对待对方。

王先生现年也是26岁，外貌、身高等也不过是普通水平，但他很注意自己的外表，在服装、鞋子、包等方面颇为用心。至今他与十几



个女性交往过，现在他同时和3个女性保持暧昧不清的关系。

---

结果是：

---

张先生喜欢上了一个女人，虽然没有主动开口追求，但是每次用餐的时候都会刻意坐在她旁边，久而久之公司里人尽皆知他对人家有意思。张先生不敢随便和她开口。但是不知道为什么，他明明已经很小翼翼了，还是能感觉到对方在躲着他。虽然张先生相信，自己是一个会给恋人带来幸福的男人，但是却一直找不到女朋友。后来通过朋友的邀请，他在联谊会上认识了某个女性，却始终觉得不比前一个好。这种情况持续了两年多，直到有一天他突然听说喜欢的她要结婚了，据说她和她未来丈夫已经交往了三年了，而29岁的张先生只能重新开始……

王先生是积极主动的人，对于喜欢的女性他通常会说：“你是我欣赏的类型，我们能讲几句话吗？”而对于女性，王先生抱的态度是，与其有时间后悔，不如考虑如何和下一个女性接触。就这样，王先生同时和几个女人保持着关系，三年后，在王先生即将30岁的时候，他终于找到了一名最适合自己的女性。最终王先生和这位女性结婚，成为了终身伴侣。

---

看过上面两种情况，如果是你，你愿意成为张先生，还是王先生呢？

在男女交往越来越开放的今天，你完全没有必要为自己心中的想法而感到羞耻。挑选伴侣是终身大事，谈恋爱时的理性绝对比婚姻中的理性更受人赞扬。要知道，如果你只是因为“爱情激素”而冲昏了头和一个不适合你的女人结婚，那么后果将是伤害两个人的一生。

大胆地成为雄性领袖，去征服最适合你的那个女人！



## 用无法证实的言论，让她深深着迷

著名的英国浪漫主义诗人雪莱在《精神美的赞美》中这样写道：“正因为神秘，才越显得可贵可亲”。

在恋爱过程中，彼此之间吸引力的消失是一件致命的事，它会让再美好的爱情都土崩瓦解。而能让吸引力消失的原因就在于：单调、乏味……总结起来，归根结底在于神秘感的消失。

神秘感在男女交往中起到润滑剂的作用，它可以让恋爱变得非常成功，可以让一个完全没有吸引力的男人或女人变得魅力十足。可以说，神秘感越强越具有吸引力。而最强的神秘感，就来自于未知。

---

宴会上，肖强一身西装革履，前方坐着的正是他一直颇有好感的女人瑞秋。瑞秋今天一身宝蓝色的长裙，妆容惊艳动人，周围已经有几个男人蠢蠢欲动。肖强知道，这是自己最好的接近她的机会。

肖强在瑞秋一旁坐下，却没有开口，只是拿着一杯酒淡淡抿了一口。

瑞秋觉得奇怪，但也没怎么在意。

肖强不经意站起来，随后诧异道：“是你？”

瑞秋抬头，不解地看着肖强。

肖强笑着道：“你忘了，上次在街上，我们不小心撞到了一起。”

瑞秋努力地想了想，还是没有回想起来，“什么时候？我好像没什么印象了。”

肖强坐下，靠近瑞秋的位置自然地说：“你当然没什么印象了，上次看你有些魂不守舍的，估计连撞到我都不知道了。对了，事情解决了没有？今天看你气色好多了。”



瑞秋一听，确信肖强的确是自己见过的，忙笑着道：“嗯，已经没事了。”

肖强低声道：“虽然你觉得自己的想法有些不切实际，但是我相信你是个有想法人，一定会做出最适合的决定的。”

听到肖强说这句话，瑞秋终于想起来是什么事，一时感触：“当初我还以为自己一定没什么出路了，没想到柳暗花明又一村，来到了这个更好的公司。对了，你怎么会知道我的事情的？”

肖强笑了笑，没有回答，只是道：“你来到这家公司之前已经考虑过很多方案吧？现在能确定下来，你一定轻松了不少。”

“是啊，”瑞秋更是惊讶，心中颇有感慨道：“我现在好多了，刚开始的时候……”

瑞秋开始跟肖强说之前遇到的事情，而肖强始终是倾听着。宴会结束的时候，肖强找瑞秋要了电话号码，也交换了自己的电话号码，却始终没有打电话给瑞秋。倒是瑞秋最终受不住好奇心的诱惑，和肖强走到了一起。

---

无法证实的言论（UVSUnverifiable Statement，）正是利用“人的记忆”会出错这一点来发挥作用。案例中，肖强其实对瑞秋并不了解，但是他借用了每个人都会遇到的场景，轻巧地拉近了和瑞秋的距离，并且在这之后，还利用了巴南语句让瑞秋对他惊讶不已。巴南语句是指用在任何人身上都合适的句子，就像星座和占卜一样，虽然看起来准确无比，但其实不过是利用了人类的普遍心理而已。巴南语句的具体使用，我们会在后面进行详细的说明。

无法证实的言论是冷读术中吸引异性注意的绝佳办法，上述案例中，肖强使用这个方法来说“说中”和“接近”瑞秋过去。而事实上，无法证实的言论还可以用在未来。相对过去，未来对人的吸引力无疑更大。

---

“嗨，怎么一个人坐在这里，有什么烦恼吗？”尼尔走近一个独



自呆在海滩的女人。

“和你有什么关系？”

尼尔笑着道：“我只是想告诉你，你的问题在未来三个月内就会解决。你会遇到一个重要的人，当然，信不信随你。”

女人道：“那你倒是说说看怎么解决？”

“你会遇到好心的人，”尼尔微笑道：“如果你不信的话，三个月后就来这里，我等你。”说完，尼尔就走了，留给女人一个挥之不去的背影。

三个月后的结果如何已经不重要了，如果尼尔幸运的话，这个女人真的会在三个月后将问题解决，而如果尼尔不幸的话，这个女人的问题可能在三个月后没有解决。但是对尼尔来说，他完全可以说是因为女人没有好好把握那个重要的人。

但最最重要的是，尼尔已经让女人着迷了。

---

他像一个魔术师，来无影去无踪。在最需要的时候出现，在最适当的时机退去，但却让人魂牵梦绕。

## 巧妙累积预言，一步步俘获她的心

如果你想成为顶级的把妹达人的话，那么累积预言的方法就一定要掌握。这是一个可以完全俘获女人的方法，但同时它并不容易掌握。这种累计预言的方法是算命师经常使用的，使用这个方法，算命师甚至能让来算命的人倾家荡产。

那么冷读术为什么要介绍这个方法呢？

因为“我不是教你诈，而是在教你以诈治诈”。

对大多数女人来说，你用无法证实的言论就能吸引她们的注意，但是有一部分情场老手却能轻易识破你的计谋。甚至，她们还能反咬





你一口。

肖强自认为是一个情场高手，特别是在吸引了瑞秋注意后，他就更加这样坚信了。一天，他独自在咖啡厅喝咖啡，想着“物色”一个合适的女人聊天。这时门外走进一个颇为青春的女人，她两眼迷离，衣着简单清爽，是很多男人都喜欢的类型。

“嗨，这里有位置。”肖强开口。

女人犹豫了一下，看了一下周围的确没有位置后，才在肖强的对面坐下。

“你是自己一个人来的吧？”肖强明知故问。因为明显没有一个女人是来等人的，还会和男人坐在一起。

女人惊讶了一下，道：“是啊，你怎么知道？”

肖强笑着道：“我不仅知道这个，我还知道你一定被男人骗过，所以对男人有一定的戒心。”

女人讶异道：“你说得对。”

“陪我喝杯咖啡怎么样？”肖强看看女人的样子，镇定自若道：“有什么事我们可以慢慢聊。”

咖啡送上来了，女人抬头看着肖强却是一动不动。

“怎么了？”肖强轻声询问，笑意十足。

女人皱了皱眉，随后道：“我这样说你不要介意，我好像看到了点什么。”

“嗯？”

“哦，我其实是算命的，”女人有些不好意思道：“说出来你可能不信，我多少也学了点。你要是不信的话，我就不说了。”

肖强无所谓，依旧发挥着魅力道：“没关系，我想听。”

“我看你面上有些黑气，”女人小声道：“可能最近会遇到一些不顺心的事，而且这些事情还会困扰你一段时间。到时候你千万不能急，越急的话会越来越糟糕的。”

肖强听罢笑了起来，并没有在意，只是看着女人单纯的样子笑



道：“好啊，你居然诅咒我。作为惩罚，你把你的电话号码留下怎么样？”

“你不信啊？”女人抿了抿唇，道：“好吧，我把电话号码给你，要是有什么情况的话你可以给我打电话。”

肖强笑着看女人写下电话号码，还没有意识到自己遇到的这个“清纯玉女”其实是情场高级骗子。

一个多月后，肖强真的遇到了非常头疼的事情。公司有一份企划要尽快完成，但是因为频频出意外，他根本就无法赶出来。在焦头烂额之下，肖强想到了一个多月前的事情。毫不犹豫的，他打了女人的电话。

“喂，你好。”女人的声音依旧柔柔弱弱的，很是好听。

“你真的是算命的？”肖强强自镇定。

女人道：“你一定是遇到事情了吧？我已经算到了，正打算让你小心了。可是我没有你的电话，幸好你打电话过来了。”

肖强心里颇为复杂，感慨道：“我现在真的很着急，你能不能想办法帮我？”

“我替你算了，”女人不紧不慢说道：“不久你身边就会有贵人出现，他会帮你解决这件事，但是你一定要把握住，而且不能着急，你现在要先沉住气，这件事要等到他出现了才能完全解决。”

肖强相信了，并且事情真的在一个礼拜后解决了。这个礼拜里，肖强天天加班，得到了经理的赞赏，给他延迟了提交时间并找人来帮他。

“我们可以见一下面吗？”肖强激动不已地给女人打电话。

女人轻笑道：“我已经知道你主要的事情已经解决了，但是还剩下一点残余，你应该先处理好我们再见面，不然这些残余会引来很大的麻烦。”

肖强经过两次通话后对女人已经佩服不已，所以企划处理完毕，肖强就对女人展开强烈的攻势，并最终被骗走了所有的钱。



预言的成功累积会让所有人都为之倾倒。对于情场骗子来说，他们往往会广为撒网，在一次次累积后将已经被吸引的人骗过来然后达到自己的目的。作为谜男，这个方法无疑是顶级的，也是最需要防范的。

## 三秒钟法则，别让你的猎物逃脱

所谓的“三秒钟法则”，是指你在看到目标并且可以接近目标的三秒钟之内必须出手。这一点保证了搭讪者没有时间思考其他多余的问题，凭着一鼓作气而达到目标。即使你没有想好开场白，但对方就在我可接触的眼前时你也要开口，哪怕只是打一声招呼。

只有先打过一声招呼，你和对方的心理隔阂才会初步解开，促使你更有勇气进行接下来的交流。“三秒钟法则”尤其适用于新手，因为新手往往会犹豫不决下不定决心，等做了决定，对方早已离开视线范围了。记住：硬着头皮开口的次数多了，最终就能变得游刃有余。

---

默兹是尼尔的好朋友，但是他生性腼腆，有许多次在面对自己心动的女人时，他都因为没有勇气开口而错过了一次次良机。

酒吧里，默兹看上了一个金发美女，可是却没有勇气开口。

“默兹，拜托。”尼尔在一旁鼓励。

“不行，这样会让她觉得我太唐突了，而且我今天穿得很随意，不能这样和她打招呼，她对我的印象会很差的。还有我没有准备好开场白……”

尼尔道：“你现在这样就很好，你要是再不去的话我就去了。”

“不行！她是我先看上的，我还没有准备好，再给我几分钟时间……喂！尼尔，你做什么？！”默兹说这话时，尼尔已经走到了女人面前。



默兹看着尼尔开口和女人说话，心里紧张到了一定程度，同时又失望不已。正当他要离开的时候，却看到尼尔指着他跟女人说着话。

默兹快步想要离开，不过被尼尔先一步拦下。

“他是我的朋友，我觉得你们之间应该可以成为不错的朋友，”说完，尼尔拍了拍默兹的肩膀，小声道：“看你的了。”

“你长得很可爱，”女人微微一笑，道：“我刚才就注意到你了，你在这里走来走去走了很久。”

“我只是有些紧张，”看到女人挑眉，默兹道：“抱歉，我知道会让你觉得我太缺乏勇气，但我觉得我们或许可以聊聊。”

女人看了默兹一眼，半晌道：“我叫凯特。”

默兹眉开眼笑道：“我叫默兹，刚才我就注意到你，你好像很喜欢植物……”

随着谈话的深入，两人越聊越默契，当晚默兹和女人还一起度过了一个愉快的晚上。

---

对于女性来说，如果看到一个男人对自己明显有意思却迟迟没有行动的话，她们心中对这个男人的印象会呈直线下降，因为她们会觉得这样的男人缺乏勇气，不值得依托。

---

“我的开场白没想好”

“我的开场白没有准备好”

“我不知道我的开场白够不够吸引人”

.....

---

对于开场白的顾虑往往是阻碍男人成为把妹达人的难关之一。而事实上，初次见面的90%以上的谈话内容都是可以模拟的。为了有一个出色的表现，你完全可以进行模拟。对于因为之前没有做过所以无法想象出气氛的人，可以先掌握初次见面的说话术。

设想一下，初次见面你们会交谈些什么话题呢？



是不是只能谈业余方面的爱好？

或是谈一谈工作方面不着边际的话题？

是不是最多再交谈一下周末怎么度过的问题？

在和对方初次见面的时候，问题往往逃不开以上范畴。

如果你知道是以上问题了，再结合之前的方法进行模拟，相信你一定可以总结出一套最适合自己的成为谜男的说话术。当然，有时候除了上述问题外，你还会需要进行一些自我介绍。如果你认为自我介绍就像面试场合的自我介绍一样，那就大错特错了。像面试一般作自我介绍，会让人觉得无趣，而且通常人们记不住任何信息，甚至连名字都要私底下一说再说才能稍有印象。

以下是一段常见的自我介绍：

---

“你好，我叫×××，我来自×××，我的工作是×××，我是×××人……你呢？”

---

这段文字相信不用说出来，你都会知道它的效果会有多无趣。冷读术告诉我们，每个人最关心的都是自己。自我介绍时，只要方法得当，往往能够拉近彼此之间的距离。

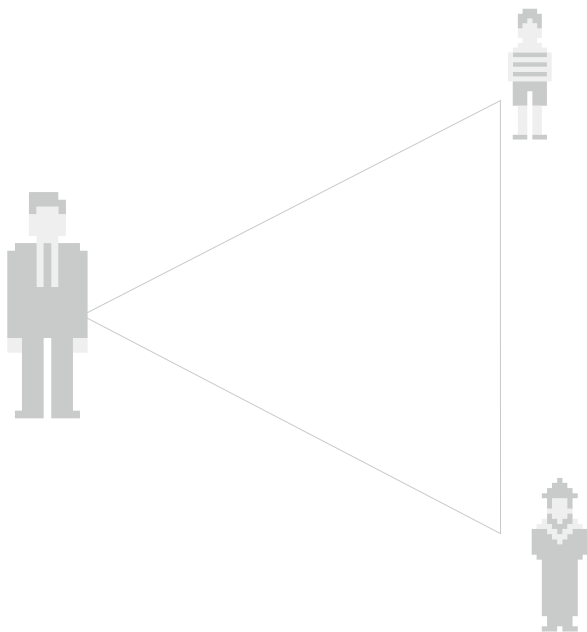
---

“你好！我叫×××，我今天是坐地铁4号线来的，我的工作和专业不同……说说你吧？”

---

看完第二段，你是不是有种耳目一新的感觉？虽然你觉得地铁几号线无所谓，但是你还是会不由自主地去想关于地铁4号线的事情；而如果她坐的也刚好是4号线，你们之间的关系一下子就拉近了。再接下来，关于工作和专业问题，则是每个人都会面临的。

要想让别人注意到你，就必须得有让对方记住的地方，即使内容记不住，至少也要记住新奇的感觉。



## 第4章

# 捉摸不透的暗示，让她甘心臣服

暗示是一种艺术，有时候它的作用比任何直白的语言都更让人怦然心动。而暗示，是对整个意识层进行的。

根据心理学大师弗洛伊德的说法，如果将人类的意识比作一座冰山，那么浮出水面的就称为显意识，约占意识的5%。而剩下的藏在水面之下的则称为潜意识。人类潜意识的力量比显意识强大得多。在男女关系这场游戏面前，要想成为最大赢家，就要懂得如何影响对方的潜意识。

潜意识往往最不容易察觉，也最能在不知不觉间打开。



## 避过她的防御系统，直达心灵入口

周末，江海陪着女友小梅上街。起初还是好好的，可是不知道为什么小梅突然加快脚步，也不搭理江海说的话。

江海纳闷，不过依旧耐着性子道：“逛街累了吧？包给我，我替你拿。”

谁知，江海刚将手伸过去，小梅就怒着说道：“我跟你说过，我不喜欢有人走在我的左边！还有，我的包我可以自己背，说了不用你帮忙拿就是不用！”说完小梅怒气冲冲地加快脚步走了。

江海莫名其妙被小梅发了一顿火，心中也是火气连连。只想着不是走得好好的嘛，女人真是善变！

是的，女人善变！

有时候女人的无理取闹甚至让你闹不清楚到底为什么。相比男性，女性在情感体验上更为敏感。可能只是天气不好，女人就能生上一天的闷气。案例中，小梅的情况虽然不至于如此，但是却也揭示了一个身体的秘密。

人身体两侧的防御系统不同，一侧较为灵敏，一侧则相对迟钝。如果你留心观察就会发现，在你和别人并排走的时候，对方在某一侧的时候你会觉得很放松，但是如果在另一侧时，你就会忍不住觉得拘谨、不自在，甚至会不由自主地挤着对方走，直到对方开口，你才会意识到自己的行为。而潜意识里，其实你不过是想走另一侧而已。

相对于安全感较高的男性来说，身体的两侧差异并不像女性那么大。有些女性对这个也比较不敏感，但是总体来说，女性对安全



感的要求会让她们在防御的一侧有人时更显得拘谨。案例中，无辜受气的江海正是犯了这个错误，误闯入小梅的禁忌之地，于是在各方面的因素下，他就成了小梅的出气筒。

那么怎么判断哪一侧是女性禁区，而哪一侧是心灵入口呢？

冷读术告诉你，她没有拿包的那一侧就是心灵的入口，而她拿包的一侧是潜意识里想保护的一侧。如果你想和这个女人接近，那么最好识相地不要选择靠近她拿包的一侧。

另外，身体左右对于人体的意义也是不同的。研究表明，对于绝大多数人来说右侧的事物往往更容易引起注意，但左撇子除外。在商业谈判中，当双方只剩下签合同这个仪式的时候，为了避免破坏商谈的融洽气氛，合同方通常会从左往右，也就是从对方的右侧方往左侧方拿出合同。通常这样感觉起来会更加自然。这一点不只在商业谈判上，表演中也经常用到。在舞台上，正派角色演员登场时就是从左往右移动，而反派角色演员登场则是从右往左移动，增加观众反感度。

由此我们可以知道，如果你精心准备了一份礼物想给她一个惊喜，那么最好是从左往右拿出，这样会让对方的惊喜感加倍，你想要的效果就会更自然地达到。

除了在左右方向上接近她之外，你还可以在环境上下一些工夫。心理学家研究表明，人的心理和生理之间的协调性受到“体内时间”的支配。与支配人体身心发展的其他自然规律一样，人类体内的时间也有高潮和低潮之分。一般来说，高潮时段为早晨，低潮时段则为黄昏。

---

摩纳哥王妃格蕾·斯凯莉曾经在代表作《上流社会》中描述到，在黄昏到晚上之间，男主角向女主角求爱，获得了女主角的点头答应。

---

从心理学的观点来看，女性在傍晚时分是容易被说服的，这时候她们的感情往往十分脆弱。相应的，心理的抵御功能下降。所以如果你想对女性提出什么要求的话，那么黄昏的这个时候无疑是最佳时机。





既然连时间都有规则可以把握，那么地点就更不用说了。

在地点的选择上，有三点原则要把握：

---

首先，要在比较宽敞的环境，在这样的环境里女性会降低戒备；其次，周围没有令人产生负面情绪的环境或事物存在，例如厕所等；再有，如果能有音乐相伴最好。

---

符合上述三个条件的地点，通常女性都会比较容易接纳。把妹达人选择的搭讪地点除了娱乐场所外，马路也是他们经常有所行动的地方。马路搭讪不仅可以创造与初次见面的女性进行攀谈的机会，而且只要你愿意，你甚至可以在一个小时内与不下十个女性攀谈。另外特别要提及的一点是，如果“她”身边还有闺蜜，这显然不是一个绝佳的攀谈时机。除非你能够一下子应付两个女人，而且不让她们产生戒备。要知道，两个女人在一起是很容易形成统一战线的，到时候你很有可能被踢出局。所以当她是自己一个人的时候，不要犹豫，这就是你的大好机会！

值得一提的是，如果你打算晚上搭讪的话，最好不要选在午夜，因为这样会被她误当成色情狂！

## 绕过无意识防御，获取你想知道的信息

绕过无意识的防御获取信息的手法并不新鲜，但是却时常很有用，尤其是许多男士往往会在不知情的情况下就被女性套出信息。既然要成为把妹达人，你首先必须得识破她们常用的这个方法，再以其人之道还治其人之身。

---

最近，陈刚接到上级派下来的任务要去外地出差。谁知道他刚到



宾馆，就接到妻子的电话。

“老公，不好了！小区遭贼了，咱家也被光顾了。”

陈刚大惊，道：“别急，丢东西了吗？有没有报警？”

“没有，我害怕。家里被翻得乱七八糟的，现金丢了1000块。”

“还丢了什么？”陈刚心中着急。

“我正要清理，等清理好了我再让警察过来。隔壁已经报案了，警方说小偷已经被抓到了，各户列一下清单交上去就好。”

陈刚松了一口气，正要安慰妻子，突然想起什么，大惊道：

“快！你快去床头柜上面挂的那张结婚照后面看看，看有没有一个红包？”

妻子搁下电话，不一会儿回来了，“没有啊，什么都没有。”

“该死的贼！”陈刚开始心疼了，又立马说道：“你再去马桶后面看看，那里塞了一个塑料兜，你看还在不在？”

“没有啊，是不是你记错地方了？”

陈刚着急说道：“不可能。出差前我还检查过，里面有整整5000元钱，而且都是新的，那是我从刚发的奖金里扣下来的！”

妻子嘴角弯了弯，故作镇定地说道：“就这些，没有了么？”

“没有了，你一定要把这些跟警察讲清楚。”陈刚认真提醒。

“好啊，”电话里，妻子的声音温柔带着笑意，“本人对于您这次在家庭防盗演习中的出色表现表示赞赏。至于你的小金库，将依法充公，并既往不咎从宽处理。”

陈刚愣愣地听着电话里千娇百媚的声音，脸皱成了苦瓜。

---

看完这个例子，你是不是也该为男女之间的游戏叫绝？

都说婚后的男人没有秘密，那是因为女人往往会在他们戒备最薄弱的时候攻其不备，并且一击即中。女人的这个做法对于把妹达人来说正是值得学习的地方。女人是听觉动物，她们往往对甜言蜜语没有招架能力。只要氛围合适，你完全可以得到你想要的女人的信息。



咖啡厅里，李逸走进来，正好看到前方不远的桌子上坐着一个单身漂亮的女性。

此时咖啡厅里正播放着蓝调，女人听得有些入迷。

“你一定很喜欢蓝调吧？”李逸轻声开口。

女人看李逸一身装扮得体，微笑道：“是啊，怎么了？”

李逸顺势在女人对面坐下，道：“没什么，只是我觉得你身上有一种迷人的忧伤，和蓝调很像，所以我猜你一定很喜欢。”

“是吗？”女人脸微红。

“我也喜欢蓝调，不过我听说男人和女人喜欢蓝调的原因是不一样的，你觉得呢？”

“我觉得蓝调的忧伤透着灵魂，很迷人。”

李逸笑着看着女人道：“的确很迷人，跟你很像。对了，你在等人吗？我坐在这里会不会干扰到你？”

“没有，我就是自己一个人过来坐坐。”

“你住在附近？”

.....

和女人的对话其实很简单，只要你牢牢把握住一点：每个人最关心的都是自己。女人是寻求安全感和归属感的动物，在面对关注她们的人面前，她们很难有抵抗力。而怎么样才能让女人不起戒心呢？最好的办法就是自然而直接地开始话题。

就像案例中的李逸一样，要想自然地开始话题，完全可以从身边的对象入手，直击女人的心扉。音乐、食物等这些话题是经久不衰的，此外，如果她在看书，而你又对这本书有所了解的话，这绝对是最佳的话题。有人会问，如果我对眼前的对象什么话也说不出来的呢？如果我完全不懂音乐，完全不了解食物，也不怎么看书，那该怎么办？

那最好就用由己及人的办法，首先透露你自己的信息，用敞开心扉的方式打动对方的潜意识，对方在觉得安全的情况下，自然也会打



开心扉，告诉你她的信息。

---

男：“我以前会觉得自己运气很不好，小时候……，但是现在我觉得自己运气很好。”

女：“是啊，以前我也觉得命运很不公平，特别是上大学的时候……不过现在想想，其实我运气挺好的。”

“哦，怎么说？”

---

像这样顺其自然的对话相信对任何一个男人来说都不是难事。心理学上有一个有名的规律叫互惠规律，人类在交往的过程中往往会在不经意间遵循这个规律。当一方向另一方透露自己个人信息的时候，另一方会觉得内疚和不安，因此也会同样地透露出自己的个人信息。这种因为对平等的追求而做出的信息交换的行为，放在女人身上尤为适用。

## 扩大缩小法，打开她心中的秘密花园

在使用扩大缩小法之前，你首先要知道人类的烦恼归结起来不过来源于以下四个方面：

- 
- 1) 人际关系
  - 2) 经济财富
  - 3) 健康状况
  - 4) 理想差距
- 

这四个方面概括了人类烦恼的全部。对于男性来说，财富和理想占了主要地位，但是对于女性来说，人际和健康却是主要的。新时代



的女性略有差异，但是也离不开以上四个方面。

---

“茜茜，怎么了，是不是身体不舒服？”陈刚关心地问。

茜茜道：“没有啊。”

“是吗？那怎么看起来你好像有什么心事的样子？”

“也没什么大问题啦，”茜茜低声道：“就是工作上的事情遇到了点麻烦。”

“事情总会解决的，工作可以找人帮忙，要是太累的话会影响身体的。到时候要是身体不舒服的话，工作就更难做了。”

---

例子中我们可以看到，陈刚刚开始说的是茜茜的身体问题，感觉错了之后马上又转到了事业问题，但最后又巧妙地回归到了身体问题。这样看起来，陈刚一开始说的话就不像是猜的，而像是真的知道茜茜的情况。

面对这样体贴的关心，茜茜听后难免感动。

在交流中难免会犯错，利用这种“扩大法”能轻易地将说错的话挽救回来。

---

“小梅，你的愿望这次该实现了吧？”

小梅道：“没有啊，我的愿望是成为部门业绩第一，但是这个月又没希望了。”

“是吗？”王强疑惑着道：“可是我听说最近你在你们部门表现突出，还得到了经理的公开表扬，难道不是吗？”

“你也知道了。”小梅笑着道：“虽然我没有得到第一，但是进步是最快的，所以经理就表扬我了。说起来，这还是我第一次看到经理表扬人，没想到居然是我自己。”

“那真是要恭喜你了，你们经理可是很少表扬人啊。”

“是啊，其他同事都很羡慕。他们都说……”

---



用“扩大法”不仅可以将说错的话圆回来，还能让对方拥有一个好心情。“扩大法”是冷读术中所提出的重要方法，无论在什么场合，扩大法都能发挥作用。最重要的是别忘了人类烦恼的四大来源。当然，这四个方面并不是一成不变的，有时候需要一些变通。

有“扩大法”自然也就有“缩小法”。“扩大法”是指将话题展开，而“缩小法”则是通过一个点，渐渐地缩小话题的范围，最终命中对方的烦恼。比起扩大法，缩小法用起来更加需要练习，但是缩小法的使用更能帮你准确知道她在烦恼什么。

---

咨询室里。

咨询师看了一眼来访者，问道：“你最近是不是很焦虑？”

来访者：“是的。”

咨询师：“是因为理想和现实的问题吗？”

来访者：“嗯。”

咨询师：“理想和现实差得太远，觉得无法实现，让你觉得很焦虑？”

来访者摇了摇头道：“不是。”

咨询师沉默了一下，问道：“那是因为你在怀疑你的理想？”

来访者道：“是，我最近越来越怀疑，我的想法是不是太天真，我的理想对我来说是不是真的有意义……”

---

这种类似于“猜”的过程就是对缩小法的运用。缩小法如果运用不当的话，容易让对方觉得你是在敷衍。但是如果运用得当了，通常可以帮助你度过一些“危机”。

---

小王与阿美结婚三年了，但是小王性子大大咧咧，对于重要的日子总是记不住。有时候不是他不想记住，而是日子来了，反而给忘了。

星期六一早，阿美就看到小王准备出门，不动声色地问：“你今天要出门？”



“嗯，最近公司接了一个项目，如果能早点做完的话，下次对方就会愿意和我们合作。对了，今晚我会晚点回来，同事可能会有聚餐。”说完，小王就准备出门，完全没注意到阿美已经冷下来的表情。

“你忘了今天是什么日子吗？”

小王打算迈出的半只脚顿时收住了，心里一咯噔，连忙搜索脑子里的所有记录，随即想起来自己犯了一个大错误。

“当然没忘记，真是的，本来想给你一个惊喜的，谁知道你这么心急，”小王转身，笑容灿烂地看着阿美道：“晚上同事的聚餐即使我不去，也要去买点东西，不然怎么对得起这个你和我共度三年的日子。你先准备好晚餐等我，我买完礼物就回家陪你。”

阿美脸颊微红，记道：“这还差不多，你赶紧去上班吧，路上小心点。”

小王心里松了口气，记道：“好的，那我走了。”

就这样，一整天阿美都喜滋滋地等着小王的礼物，并为小王没有忘记三周年纪念日而幸福不已。

在这个例子中，小王就是巧妙地利用缩小法，将阿美心中的“今天是三周年纪念日”缩小成“今晚庆祝三周年纪念日”。将日子从一整天变成一个晚上后，小王不仅哄了阿美，自己也逃过了一次争吵。

---

怎么样，看过这个例子，你一定有所启发吧？如果你也忘记了和女朋友的重要节日，别忘了让缩小法来帮你！

## 巧妙的言语暗示，让她的神经放松

或许你会有这样的经历，在听过演讲大师或是励志大师的讲座后，整个人变得特别的振奋，仿佛世界上什么事情都是难不倒你的，你会觉



得所有的困难都不算困难，甚至你还会期待暴风雨来得更猛烈些。

当讲座的时效过后，你会发现，当初的雄心壮志、什么都不怕的态度就像是从来不属于你一样，以往的问题照样存在。

如果你真的经历了这些话，那么不得不说，你真的是遇到了顶级的催眠大师。他们用言语主导了你的思维，让你的思维在那一刻按照他们设定的去进行，由此你会对激励大师十分崇拜，即使事后你又恢复了原样，你仍然觉得是自己的问题。

而事实上，你不过是被暂时性催眠了。

催眠是心理学用语，通常我们更愿意说暗示。

---

酒店里，何鸿邀请了自己一向心仪的瑞秋一起用晚餐。何鸿注意到，随着时间一点点走过，瑞秋整个人的情绪变得有些紧张，就连他在给她倒酒的时候，她都会显得很戒备。

何鸿微笑道：“对了，你知道今晚有球赛吗？”

“什么？”瑞秋有些不明白。

何鸿笑着说：“今晚11点有一场球赛，我最喜欢的球队是主场。哦，抱歉，我忘了不该在女性面前提球赛。这样做，就像你和我聊逛街一样。”

瑞秋心中暗暗松了一口气，笑着说：“喂，虽然我不看球，但是你也别这样轻视我吧。”

“那作为惩罚，你给我说说你逛街的事情好了，反正现在时间还早。”

瑞秋脸微红，说道：“好啊，如果你真的想听的话。”

“当然，”何鸿笑着说：“在这么轻松舒适的环境里，又有美食，听你说话一定不难。”

“喂，听我说话就这么折磨你？”瑞秋娇嗔地说。

何鸿笑着说：“当然不是，如果有佳人在前的话，那么这一切都不算什么了。”

“油嘴滑舌。”瑞秋递出酒杯，让何鸿给她倒酒。





何鸿边给瑞秋倒酒边说：“现在你可以开始了，如果不说的话，下次可能就没有人肯听你说了。”

瑞秋笑骂地说了何鸿几句，真的开始讲自己遇到的趣事。而当晚，瑞秋显然喝多了，也就顺势留下了。

---

看完，相信你一定明白何鸿突然提球赛的用意。如果你想要有一场轻松愉快的约会，这样的言语暗示是一定少不了的。对于女人来说，她们需要时刻都感受到自己是安全的。你的强迫或是任何违反她们意愿的暗示只会让她们更加紧张，最后落荒而逃。所以不如顺其自然，最终坐收渔翁之利。像何鸿那样的暗示是比较容易进行的言语暗示，还有一种难度较高且同样具有放松效果的暗示，可以看看下面的案例。

---

酒会上，张锐看到不远处有一些男男女女在聊天，闲着无事，张锐也走上前听他们谈话的内容。正巧他发现，其中有一个女人很对他的胃口。

这时候那个女人刚好说完她去云南旅游的经历。

张锐站在女人身边道：“云南，那真是一个很适合放松的地方。”

女人转头看了张锐一眼，问：“你去过？”

张锐看着女人的眼睛，微笑道：“云南四季如春，无论走在哪儿，都会让你觉得很舒适。去过云南的人都很健谈，大家互相聊天谈论自己的所见所闻，交流读过的书，呵，还有人说了摘柿子的事情，真的很畅快，有着说不出的舒坦。”

女人似乎也被张锐勾起了当时的经历，她看着张锐的眼睛，不禁放松了下来。

“听你这样说，我都想再去一次了。”

张锐道：“我也是，毕竟那是个名副其实的让人心旷神怡的地方。”

“是啊……”



就这样两人聊开了，而张锐也借机得到了女人的联系方式，最终追到了这个心仪的女人。

如果你仔细看的话，会发现张锐在说他在云南经历的时候偷偷地用了催眠的手法。整个过程中他特地用了很多类似“放松”的词，甚至还巧妙地用“书”和“柿子”来提醒“舒适”这个词。在对方的显意识里，或许会觉得书和柿子没什么关系，但是在潜意识里“书”和“柿子”已经等同于“舒适”这个词了。这就是催眠起作用的原因，如果你仔细研究那些励志大师的稿子，你会发现他们在几句话之间都会加一些“激励性”的词语以调动现场的气氛。

特别要注意的是，在用言语催眠时别忘了眼神接触，没有眼神接触，暗示很难达到理想的效果。

## 信息渗透，别让她的理智发挥作用

有些男人明明一无是处，但就是招女人喜欢。

有些男人明明一事无成，但就是艳福不浅。

有些男人明明奇丑无比，却总有美女投怀送抱。

.....

这样的例子太多了。看到这种情况除了暗自扼腕之外，你一定会欷歔这些女人的眼光。

只要按照正常的思维进行思考就会发现：对于未来没有规划、没有明确目标、没有固定职业的人所面临的形势是非常严峻的……因此无论从哪个角度讲，“三无”男人都是完全没有优势的。但就是有这样的男人，明明他们什么都没有，却依旧能够让女人喜欢。



---

“我打算和朋友开公司，现在正在准备合伙。”

“我想成为钢琴师，现在已经有不少朋友向我介绍著名的钢琴家了，我还认识一个演出厅的负责人，正在联系。”

“我认识一个在×××工作的朋友，他们公司一有空缺他就会告诉我。”

---

这样的话在你看来完全是空洞而没有任何依据的，但是在一些女性看来，她们会自动将其转化成：“虽然他现在什么都没有，但是用不了多久，他就会稳定下来，我们就能过上很好的生活。”

对于女人这种想法，你一定会觉得天真，可事实是，女人是非常爱做梦的，她们的世界里有无限可能。虽然随着社会的发展，女人越来越实际，但是不可否认，每个女人都会有自己的一个梦想天地。在这个梦想天地里，一切都是充满希望的，只要给她们一粒发挥想象的种子。

所以，如果你有特别自卑而不想让对方知道之处，你完全可以用信息渗透的方法避免。

研究表明，在学历上，男性比女性有更多的“学历情结”。也就是说，男性往往更在意自己的学历高低。但事实上，如果学历差距太大，也是会引起女性注意的。假如你面对的是一个拥有高等学历的女性，而你本人自信的确也配得上她，那你完全可以采用以下的办法。

---

红烛美酒，陈刚看着对面茜茜的美丽小脸，终于还是决定走出最后这一步。

“茜茜，我今天读了杨受成的自传，发现命运挺奇怪的。”

“怎么说？”茜茜疑惑地询问。

陈刚叹了口气道：“你说无论是杨受成也好，还是李嘉诚也好，他们几乎都是没怎么上过学的，可是他们却依旧成功了。”

茜茜笑着说：“还以为是什么事呢。当然了，学历又不是证明能



力的唯一凭证。你看世界首富比尔·盖茨，他不也是辍学出来的？只要有能力，是金子总会发光的。”

“是啊，”陈刚笑着道：“想当初我也一直为我的学历自卑，但是今天能走到这一步，我才知道当初完全没必要。”

茜茜笑着道：“你很厉害，学历算什么。”

---

在对话中，陈刚不仅将自己学历低的事情渗透给了茜茜，还巧妙地现在的事情结合起来消除这个隐患。假如你没有现在的事情可以结合，那也完全可以进行这样的潜台词，只需要让她知道，你是个未来具有无限可能的潜力股就行了。

如果说一个男人年近四十还没有谈过恋爱，正常情况下女人一定会避而远之。因为无论从什么角度来讲，一个正常的男人不会这么没有异性缘。但即使是这样的男人，依旧可以通过信息渗透来得到女人的关注。

---

“唉，我真是没有女人缘啊，直到现在也没有谈上一场真正的恋爱。”

---

这句话是有陷阱的。

在女人听来，这句话的意思是：“这个男人一直在寻找真爱，但是直到现在也没有找到。”这样一来，不用男人说什么花言巧语的话，女人已经自己把自己给误导了。

除此之外，有些男人正处于没有存款、离过婚的阶段。

在男女相处初期，这些信息，男人完全没有必要透露给女人。因为让她知道了，就算不吓跑她，也会让她徒增烦恼。所以聪明的男人不仅会选择暂时隐瞒，而且会选择一个合适的时机将这些信息渗透给女人。

原则上，信息渗透的最佳时机是女人刚好想到这个话题，这时你完全可以用信息渗透的方法引导女人说出你想要说的话。就像本节一



开始陈刚对自己低学历的事情的处理方式一样。

## 用你的眼神，让她主动开口约会

眼神是传递性感的最佳利器。

在男女交往中，除了用语言沟通外，眼神的传情达意是一定少不了的。可以说，在情感中眼神的作用比脸上其他任何部分的作用都更为重要。要想使双方的关系发展下去，你不仅要学会用嘴巴来说话，还要学会用眼神来说话。

任何一个能让男人魂牵梦绕的女人，都必定有一双会说话的眼睛。

同样的，任何一个让女人神魂颠倒的男人，都必定有一双迷人的双眼。

昏暗的灯光下，你正静静地陪着女人说话，你的声音很柔，她的声音也跟着变柔。

在气氛差不多的时候，你认真地看着她，柔声道：“我想，其实人都是寂寞的吧。”

这句话，绝对能够秒杀她！

女人总是在寻找了解自己的男人，你这样一句专注的话，无疑会让女人心动的。通常情况下，很多人会建议男人先提出约会的请求，但是事实上，让女人提出第一次约会的请求是最为合适的。

当然，这样做的前提是，女人没有提出暗示让你约她。如果女人已经给了你暗示，让你约会她，你就没必要玩你追我赶的游戏了，直接开口显然是最为合适的。

言归正传，如果双方都处于试探期，为什么要让女人先开口，或是要等到女人给出暗示，男人再提出约会请求呢？

首先，因为如果女人不喜欢你，你提出约会请求，或是得到她拒



绝的答复，或是会被她避而远之。因为生理上处于弱者的地位，女人相对更谨慎一些。面对她们不喜欢的男人，如果对方提出邀请，她们会觉得自己被侵犯。如果你还不识时务地多提出几次，她们可能就会觉得你讨厌，或是觉得你一定是感情饥渴，所以才来骚扰她。

其次，让女人主动走出第一步，可以避免很多不必要的麻烦。试想一下，为了准备一场约会，你一定会提前不断构思。地点、中西餐、价位等你都会一一考虑。如果对方不同意，那么这些考虑就全白费了。况且，如果是你主动提出来的，为了吸引女人的注意，你一定会特地选择那些精致的地方。这样一来，你就会花费大量的金钱，结果还不一定能让人满意。

所以，综上所述，最好的办法就是让女人主动先提出约会请求。

记住第一次约会的黄金规则：女人暗示，男人提议。

为了让眼神有效果，你显然需要对着镜子进行一定的练习。情深似海，又怜又爱的刚毅眼神最让女性招架不住。古巨基在演《情深深雨蒙蒙》的时候，曾对眼神进行过专门的训练，才最终达到荧屏上的效果。

当然，我们不是专业的演员，也无法在眼神练习上瞬间成功。所以我们可以利用一些技巧，最好用的无疑是黑暗效应。

---

心理学家曾做过这样一个实验：邀请一些陌生的年轻男女共同待在一个黑暗的房间内，对他们的行为不做任何限定，告诉他们以后也不会有见面的机会。那么，在这种情况下，他们是会采取亲和行为还是攻击行为呢？

实验开始后，心理学家请参加实验的人一个个进入完全黑暗的房间内，互相保持匿名状态，并对他们说：“你们将在房间里待一个小时，这个时间内你们没有任何行动限制。”房间内一丝光亮也没有，伸手不见五指，更不用说看清对方的轮廓。他们的行为被摄像机全程拍下来，同时，在另一个稍有光亮的房间也在做同样的实验。

实验结果表明：稍有光亮的房间内，参加实验的男女很快就找

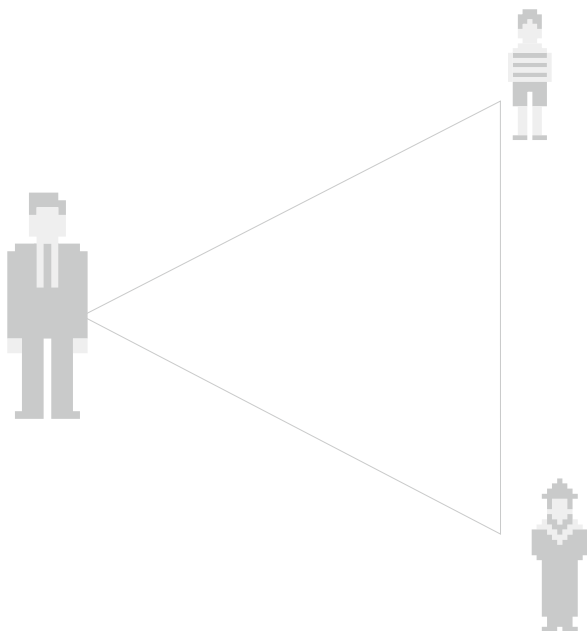


到了座位，并且和其他人保持1米以上的距离，90%的人始终没有移动过。而整个实验中，大家都没有停止讲话。而在另一个全黑的房间内，过了30分钟大家就停止讲话了，并且开始故意触碰或拥抱周围的人，大多数人还因此感觉到了生理兴奋。

实验结论是：黑暗会提高生理兴奋，在黑暗的环境下，人们更容易出现亲和行为。

---

所以由此可见，“月上柳梢头，人约黄昏后”是有道理的。这个实验提示了男女交往的一个要点，恋爱中的情侣一定要选择一些光线暗淡、气氛安静的约会地点，这样不仅可以增加彼此的亲密程度，而且还能够培养双方的信任感。如果能够在这样的环境下向对方表白，并配合深情款款的眼神，那么就等同于跨过理性阶段，爱情更能顺利进展。



## 第5章

# 给她亲密感，她就能交出所有

女性是追求“共鸣”与“肯定”的感性生物。希望能够有人分享她们的经历，产生和她们一样的心情。她们在聊天中会不断地对内容进行确认，以便证明“我和你有共鸣”、“我和你是同伴”、“我属于这个群体”等。如果不进行这样的确认，她们往往会觉得不安。

男性靠竞争生存，而女性则靠共处生存。

要想让女性全心全意为你付出，你就必须遵循她们的规则，给她们足够的亲密感。

如果你不能和女性产生共鸣，那么很遗憾，你一定会被排斥在她们的圈子之外。





## 使用共鸣技术，让她敞开心扉

相信你会有这样的经历，看到女性们三三两两地聚结在一起，兴致勃勃地讨论着某个话题。公司的洗手间或是会议室里总是回响着女性的声音。但是你认真听，却又发现她们根本就没有说什么重要的事情。

还有，如果你曾经和女性有过亲密关系的话，你会发现：她会不厌其烦地跟你说一天的事情，没完没了地重复电视里的故事情节。哪怕你故意岔开话题，最后她们还是有办法让话题回到原点。

为什么女性会这样呢？

因为她们希望能得到他人的“共鸣”，她们希望能从别人身上获得亲密感。亲密感的获得能让她们觉得安全，这种安全感可以令她们放松。由此你知道了，如果想要让女性对你敞开心扉的话，最好的办法就是和她们产生共鸣，让她们体验到亲密的感觉。

那么，要怎样才能尽快和她们产生共鸣呢？

### 1) 语言“同调”

所谓的同调，可以用二重唱的原理来理解。在她说话时，你应该敏锐地发觉她经常用的词，对她特别强调的词进行重复。这种重复会给她潜意识里带来“群体”的感觉，让她不知不觉对你解除心防。

---

“今天的电影你觉得怎么样？”何鸿开口询问瑞秋。

瑞秋想了想，说：“一般吧，不过导演也算是匠心独运，故事还是挺有创意的。你觉得呢？”

何鸿笑着道：“嗯，我和你的感觉一样。导演的确是有创意，不过整体故事感觉一般了点儿。”



“算你聪明，”瑞秋笑着说：“我们去喝点东西吧，你有什么推荐的？”

“你上次不是推荐过这附近的一家店吗？”

“你还记得？”

“它可是你特地推荐过的，我当然会记得。”何鸿笑着说到。

瑞秋心中甜丝丝的，跟着何鸿去了她推荐的饮料店。

---

每个人都在追求自我，所以聊天中，很多人时常会刻意避开对方用过的词。但是如果你对对方的词语进行重复，无论你说的是多么不具有实质性的内容，都会给对方亲密的感觉。

## 2) 呼吸“同步”

呼吸同步？

是的，你没有看错！

呼吸也能同步。

人的呼吸是遵循一定规律的，在你和对方聊天时，对方呼吸的节奏很容易会被你观察到。对于很多人来说，也许觉得“呼吸”同步是一件不可思议的事，但是你不知道的是，知名的访谈类节目主持人都会这一招。

奥普拉、杨澜、陈鲁豫、崔永元等，他们在和嘉宾说话时，都会让自己的呼吸和嘉宾同步，这样做的效果是，他们会给嘉宾极为亲近的感觉。这些人主持的访谈节目都是极为成功的，如果你想和女人顺畅地聊天，让她们舍不得你，呼吸同步是你不能错过的技巧。

## 3) 表情“模仿”

表情“模仿”相信之前你已经听说过了。就像是在节目中，你仔细观察会发现，只要嘉宾皱眉，崔永元也会跟着皱起眉头。虽然他的幅度不像嘉宾那么大，但却还是能感受到。这样的隐含义是：我能理解你。对表情进行模仿，不需要你完全复制对方的表情，但需要你对于对方面部喜怒哀乐的变化要及时做出调整。如果对方伤心不已，而你面无表情，对方就会觉得你不免显得冷漠。但是如果你稍微皱起眉



头，对方就会觉得你是了解她现在的痛苦的——哪怕其实你完全不明白她说的事情有什么好伤心的。

#### 4) 观点“支持”

观点“支持”是共鸣方法中最重要的一个。正如前面所说的，对于女性来说，她们要的始终是“共鸣”和“肯定”。

与男性相比，女性的心理显得更为多愁善感，相对也复杂得多。有些时候，女性的喜怒哀乐你甚至都无法准确判断。所以在这些情况下，要想读懂女性的心显然是很困难的。但是有一种做法能够面对各种情况。那就是：肯定她，表示自己和她的感受相同。

---

“你说的确实很糟糕。”

“我很能理解你的心情。”

“你的感受没有错，的确是很让人难以接受。”

.....

---

这样简单的肯定往往就能让女性将你视为知己。不要试图去分析女性发怒或者伤心的原因，因为这样不但毫无意义，还容易让她们觉得很糟糕。女性是感性的，在她们表达情绪时，她们更希望的是得到理解，而不是要你替她分析问题。

记住，不要用你理性的思维来强求女性！

但是对观点的“支持”并不是随便就可以用的，还有一个前提条件——倾听。

没有倾听，你对她们的“肯定”和“支持”就显得相当的薄弱。这样不仅无法让女性感动，还会让她们愤怒。她们会觉得，你根本就不知道发生在她们身上的事，你的“共鸣”不过是做作。这样一来，你就更有可能是搬石头砸自己的脚了。所以别忘了，在共鸣之前先学会倾听。倾听是一件再简单不过的事了，但是怎么有效地倾听，我们会在后面的内容里进行详细介绍。

本节中，你需要掌握的是“共鸣”的四个技巧。运用这四个技



巧，任何女性都会想对你打开心扉的。

## 动态分叉技巧，让你轻松掌控话题

动态分叉技巧（Dynamic Forking）是石井裕之老师提出的冷读术中一个重要的技巧。这个技巧可以帮助你缓解交谈中可能出现的和谐的气氛，从而摆脱尴尬。

---

杜瑞来到酒吧里，刚进去就有一个风情万种的女人迎上来。

“hi，好久不见。”

杜瑞看着女人，使劲地搜索自己的记忆，但是始终想不起自己在哪里见过，更不用说女人的名字了。

女人看着杜瑞，微微有些不高兴地说：“你不会这么快就把我忘了吧？”

杜瑞笑着对女人说道：“怎么会忘呢，你个小淘气鬼，今天是特地来等我的？”

女人道：“想得美，我只是刚从公司出来，不想回家，所以过来而已。”

根据女人所说的信息，杜瑞又搜索了一遍记忆，终于想出两个符合条件的女人，但是他并不确定是哪一个。不过他知道一点，这两个女人，一个是穿职业装上班，一个则是穿得比较时尚。

杜瑞笑着打量女人的裙子道：“我不信，你不会就穿这个上班？”

女人看了看自己，挑眉道：“有什么问题吗？”

听到女人这样说，杜瑞已经可以肯定是哪个了。

“怎么会有问题，”杜瑞笑着说：“莉莉怎么穿都是个美人。”

“算你识相。”

听到女人这句话，杜瑞心中松了口气，笑着和女人一起坐下。

---



案例中，我们可以看到杜瑞其实已经不记得和他打招呼的女人是誰了。但是他用了一个对任何女人都适用的开场白，随后渐渐地用话题引导，让女人自己透露出身份。动态分叉技巧使用的关键就是，用模棱两可，可正可反的话语掌控话题，让对方在不知不觉中根据你所设定的话题范围交流下去。然后你再根据对方所倾向的一面继续引导话题，最终得到你想要的信息。

动态分叉技巧需要你对语言具有一定的掌控能力，在使用方法上也比较灵活。

下面这个笑话，说的就是使用不当的情况。

---

女娇羞道：“老公，还记得今天是什么日子吗？”

男：“……当然记得，是我们的结婚纪念日。”

女：“哼！”

男陪笑道：“当然不是啦，结婚纪念日才刚过完，是你的生日吧？”

女：“哼哼！”

男：“哈哈，当然不是你的生日了，是……我们认识一千天的日子……”

“不是！”

“哈哈，我当然知道不是……咳咳，难道是我的生日？”

女：“讨厌，你根本就不记得了，还跟我装！今天是《喜洋洋与灰太狼》上映的日子！哼，我不理你了！”

男：“……”

---

虽然只是个笑话，但是需要记住的是，想要巧妙使用动态分叉技巧就一定要掌握好时机，另外还要保持说话内容的弹性，否则就会像例子中的这位男士一样，弄巧成拙。

根据动态分叉技巧的特点，在男女感情方面还可以进行一定的引申。动态分叉本质上是一种在话题保持弹性的前提下控制话题的方向



以影响对方的心理，让对方主动亲近的技巧。

在男女关系发展到一定程度后，男性不可避免地需要主动提出交往的请求。虽然明确地表达自己的请求可以避免歧义，但是一旦遭到拒绝就将是一件极为尴尬的事情。为了避免夜长梦多，你需要设置一些“考验”来对付她。

黄岩初追婷婷的时候，他觉得婷婷似乎对自己也有好感，但是又把握不准。为了不伤及同事之间的感情，黄岩决定试探一下婷婷。

餐厅里，黄岩道：“今晚请你吃饭呢有些突兀，不过有个问题在我心里憋很久了，我想找你确定一下。”

婷婷脸微红，小声问：“什么问题？”

“哦，是这样的，”黄岩说：“我以前遇到一个女孩子，她吧，说是喜欢我，但是又总是拒绝我。我现在都搞不清楚她到底是喜欢我，还是不喜欢我。你也是女孩子，一定知道她的意思吧？”

婷婷听到黄岩这么说，宛如晴天霹雳。

“抱歉，你说什么？我刚才没听清。”

黄岩笑着又重复说了一遍。

婷婷听完，沉默了一会儿才道：“你太不懂得女孩子的心思了。她们说什么和做什么都是反的。她拒绝你，其实是喜欢你。只是她有些顾虑，怕你并不是真心的，所以才一直没有正面回应你。”

“哦，原来是这样子啊。”黄岩将婷婷的神情收入眼底，他决定将“料”再下得猛一些，“她长得挺漂亮的，你说我要怎么做，她才能接受我呢？”

“我怎么知道，”婷婷放下汤勺，眼眶微红，道：“我还有事，先走了。”

黄岩看到婷婷的反应，微笑地拉着她的手说：“喂，你不会是喜欢我吧？”

“你想得美，我怎么会喜欢你！”婷婷想要抽回自己的手。

黄岩却拉着不放道：“女孩子说什么做什么都是反的，也就是说



其实你喜欢我。刚好，我也喜欢你。”

正在挣扎的婷婷呆愣住，看着黄岩，不敢相信。

“抱歉，我只是怕你拒绝我。”

---

后面的故事可想而知，婷婷必定是感动不已地接受黄岩。所以，有时候为了保全男人的颜面，你需要使用一些动态分叉技巧。这样不仅可以让你更有吸引力，还可以让双方的关系更加甜蜜，富有生气。

## 关注她的“蛛丝马迹”，给她知己的感觉

---

“这件衣服不错，很适合你。”

“休息日你通常做什么？”

“你今天中午吃什么？”

---

这样的问题相信再笨嘴笨舌的男士也能提出来。如果你觉得这样的问题不足以引起女性的注意所以，没有问的必要，那你就错了。对于女性来说，简单体贴的问候通常能给她们莫名的满足感。在她们看来，关心她们生活细节的男士是最令人心动的。

很多男性遇到自己心仪的女性时，提出的问题都不外乎以下几个：

---

“你从哪里来？”

“你住在哪里？”

“你做什么工作？”

“你搞什么专业？”

.....

---



这类问题往往会让人觉得话题难以展开，而且会令女性觉得不舒服。安全感的缺失让她们极不愿意透露自己的私人信息。而一个陌生男人如果一开场就询问她们的私人信息，只会令她们心生戒备。

提问女性，应该从简单轻松的问题入手。这样一来，对方也会比较爽快地回答。而诸如“你从哪里来”这种问题，只有在出门旅游的时候才有询问的必要。或者你们目前所聊的话题正好在这个层次，那么你这样提问就不会显得突兀，否则还是不要提为好。

要想对女性表现出体贴入微的一面，正如前面说的，要学会观察女性的变化。即使再微小的变化——哪怕只是手袋上的一个小挂饰，都有可能是她们精心准备的结果。你的细微观察，往往能给她们知己的感觉。但是对于大部分男性来说，要细致地观察一个女人，不仅难度大，而且搞不好还会让她们觉得难为情。

那么还有一个方法，能让你表现出细致的一面。

---

女性：“喂，你知道吗？有一家新餐厅在这里不远开张了，从地铁口走几步路就到了。店内的装修是那种复古式的，让人觉得很舒服。那里的意大利面是现压的，口感很好。还有啊，酱料也很好吃。店员给人的感觉也很亲切，我和朋友上次去过，结果吃了一次就变成那家店的忠实拥护者了。”

男性：“这么说来，这家店一定很美味了。找到一家满意的餐厅不容易，你经常去吧？”

女性：“是啊，你也知道啊。我经常去，味道那么好的意大利餐馆很难找的，所以我非常兴奋。怎么样，你要不要和我一起去？我很久没有遇到像你这么容易聊天的男性了。”

“我也很久没有和你这么开朗、快乐的女性聊过天了。我什么时候都有空，时间你来定好了。”

“好啊，你真是太好了。”

---

看过案例，你会觉得奇怪，这个男人说了什么特别的话了吗？





根本没有！

但是女人就是喜欢这样的男人，因为他们在认真地“听”她们说话，并且很“细心”。但事实上，身为男性的你会觉得，这些不过是一些空洞的话罢了。所以，女人其实要求很低。由此你会知道，要想让女人觉得你是知己，其实你只需要必备一点就够了——倾听。

这里的倾听是指有技巧性的倾听，如果是沉默不语的倾听，只会让女性觉得愤怒。

那么，怎么样才算是有技巧的倾听呢？

答案是提问。

每个人都喜欢自己讲话，而女人更是如此，她们喜欢说话，甚至有时候只是为了说而说。一个女性，如果拥有一定的讲话时间，但是又没有在这段时间内将话讲完，她的情绪就会产生波动。这也就意味着，让热衷于说话的女性讲话，男性对此表示“同感”或“共鸣”，能让双方的关系更顺利地发展。而每一个有女人缘的男人，都深深地知道这一点。

---

女性：“最近公司里发生了一件很过分的事，你听说了吗？”  
（“过分的事”推测出说话女性持有负面的情绪）

男性：“什么过分的事？”（提问+同调共鸣）

女性：“总经理跟我说，要将今年的会议记录全部都重新整理一遍。你知道的，我们公司每周都要开一次会，我的工作本来就很忙，怎么可能整理得了！你说是不是很过分？”

男性：“的确很过分……你一定很累吧？总经理总是这样吗？”

女性：“可不是吗？每次只要想到什么麻烦的事情，总经理就会交给我。包括什么打扫桌子啊，整理文件啊。我又不是秘书，我还有别的工作要做呢！”

男性：“这么说这个总经理的确是有些过分了，你总是很累吧？”（其实只是毫无意义的重复和肯定）

女性：“是啊，这些事情占据了我大把的时间。我自己的工作还



没做完，总经理也不为我考虑一下。其他同事也有遇到这种问题的时候，大家都觉得很苦恼。”

男性：“是吗？那的确是有些过分了。你生气也是可以理解的，大家都觉得很反感吧？”

女性：“岂止是反感，简直是讨厌！我跟你说，现在只要我跟他说话，我就觉得恶心。我们都恨不得离他远远的！”

男性：“那这样工作会有些不便吧？”

女性：“可不是吗？你知道吗？他还经常……”

---

看着对话，你会发现女性对一个话题是可以无限延伸的。而你要做的只是当一个“听话机器”。通常等她们将情绪表达完，她们就会觉得什么事情都过去了。而你这个陪她聊天的功臣，则会被她列入知己的行列。

## 说出她想听的话，让她不自觉解除心防

如果你和女人聊天，就一定会发现一个特点。

女人聊天时往往更注重表达情绪感受，而不是事件本身。假如有两个男人讨论一件事，他们可能会涉及人性，甚至会讨论到国家政策问题。但是如果是两个女人讨论同一件事，则结果往往是她们对这件事情的感受，哪怕事情和她们无关，她们也可能会很愤慨地谴责一些人。

所以面对女人的这个特点，男人经常会有这样一个疑问，“这件事情又和你没关系，你操那么多心干嘛？”

如果你也说过这样的话，那么显然你还不够了解女人。

对于女人来说，情感第一位，理性第二位。

---



“你觉得这件衣服我穿起来怎么样？”阿美试完衣服，站在镜子前问着陈强。

陈强认真地前后看了几眼道：“嗯，是不错，不过这件衣服的颜色太深，不衬你的肤色。而且从后面看，好像有点挤，我觉得不太合适。”

“是吗？可是我觉得穿起来很舒服，而且我没有这种深颜色的裙子，我想试试。”

陈强皱眉道：“可是这件裙子真的不太适合你，你还是适合浅色系的裙子。”

“不会吧？”阿美脸色有些难看。

陈强有些不明所以地看了阿美一眼，还是点了下头。而最后离店的时候，阿美依旧决定买下了那件深色系的裙子。

---

例子中陈强明明说出了实话，为什么阿美却不领情呢？

这是因为陈强说的话并不是阿美想听的，当阿美喜滋滋地站在镜子前时，她只想听到夸赞。如果没有夸赞就先否决她，只会让她不高兴。而陈强所犯的也正是这个错误。

那么陈强到底该怎么说呢？

---

“你觉得这件衣服我穿起来怎么样？”阿美试完衣服，站在镜子前问着陈强。

陈强认真地前后看了几眼，最后道：“嗯，不错，你穿起来很好看！”

阿美喜滋滋地说：“真的吗？！我一直想试试这种深色系的裙子，只可惜一直不敢尝试。”

陈强笑着道：“这件裙子穿在你身上很漂亮。”

“嗯，我对它也很满意，”阿美看着镜子里的自己，说：“可是，这颜色会不会太深了点？好像和我的皮肤有点不搭配。”

陈强看了看，点头道：“嗯，你这样说好像有点，这裙子颜色是



有些深。”

“算了，我还是不适合穿深色系的裙子，我们去看浅色系的吧！”

最后离开的时候阿美还是买了浅色系的裙子，并且心情很愉悦。

---

怎么样？这样一来依旧能达到想要的结果，而且还不会惹得女人不高兴。要想讨女人欢心，最重要的就是要说她们想听的话。这些话并不一定是花言巧语。某杂志做过一项心理调查，研究发现，女人喜欢的并不是虚无缥缈的华丽，而是实实在在的贴心。许多女人在面对爱情和婚姻时，即使一开始被对方的长相冲昏了头，随后也会清醒，并认为贴心的温暖比空洞的奢华更重要。

另一家杂志社也做过相似的一项调查，这项调查是针对妻子展开的。调查要她们将自己的丈夫比喻成一种物体。选项有大海、大树、雨伞、房子、车、太阳等。在没有备选答案的情况下，有六成的妻子都选择了“大树”。这一惊人的一致揭露出一个真相：大树型的丈夫是女人婚姻的最佳选择。因为大树不仅可以遮风挡雨，还不会突然“挪窝”消失不见，它深深扎入土地的根象征着生机勃勃。

所以如果你也想说出女孩子爱听的话，并不一定要懂得多少花言巧语，只要能说出让女孩子心动的贴心话就可以了。

---

一个优秀的女孩子面对众多的追求者，一时难以抉择。于是她就问这些追求者：“为了表达对我的爱，你们愿意为我做什么？”

第一位追求者：“我愿意为你去爬最高的山峰。”

第二位追求者：“我愿意为你去游最深的大海。”

第三位追求者：“我愿意为你在花园里种满你喜欢的花和你喜欢吃的水果。”

结果，女孩子选择了第三位追求者。

---

故事中，第三位追求者并没有表现出什么宏伟大志，也没有说出



什么难以克服的挑战，但是却平实动人。越是接近生活的事情，越能引发女人的无限想象。无论女人多么善变，在面对这种贴心的话时都会心动。即使她这一刻没有感觉，慢慢地，她也会开始沉醉于这种被人贴心照顾的世界里。无论一个女人多难征服，你都要相信“精诚所至，金石为开”。

## 特异说话术：让她防不胜防的攻心术

总会有一些场合，无论你怎么开口似乎都能引起对方的戒备。舞会也好，酒吧也好，宴会和庆典也罢，对于一些男性来说，在这些场所说话似乎是怎样也做不好的。考虑到这一点，冷读术总结出了特异说话术。

特异说话术针对的是在正式场合活动之前的一段时间里，当对方放松戒备时展开的闲聊式的对话。但这里的“闲聊”指的并不是真的“闲聊”，而是有目的地去渗透信息。

---

舞会还没开始，场中已经来了许多人。尼尔端着酒，漫不经心地走着。不远处，几个女人正聚结在一起聊天。

“hi，”

听到有男士的声音，女人们转身，看到一身西装革履的尼尔，都笑着打招呼。

“你们知道这次是谁主办的舞会吗？”尼尔微笑着提问。

“你不知道是谁主办的就来了？”一个女人开口。

尼尔耸了耸肩，道：“不可以吗？我以为在这个舞会上我应该会挺受欢迎的。”说完，尼尔朝其中一个女人敬酒。

“你很自负。”被尼尔敬酒的女人开口。

尼尔讶异道：“我还以为是自信呢。你们都是被邀请来的吗？”



女人们一一回答，尼尔暗中记下，微笑着说：“看来只有我是不速之客了。不过能来这里看到这么多漂亮的女士，就是不邀请我也应该来。”

“你会没有人邀请，不可能吧？”

尼尔笑着说：“你们猜？”

女人们依次笑骂，而在不知不觉间尼尔已经和她们聊了起来。直到舞会开始，尼尔和她们已经互相交换个人信息了。

---

特异说话术是在日常生活中经常能用到的方法。在正式场合活动开始前，往往有一段时间大家都会放松戒备。在商业谈判中，这个时间点经常会被用来渗透一些对己方有利的信息。等到正式谈判开始，这些在之前无意中渗透的信息往往能起到关键作用。在男女交往中，如果你希望在正式场合发挥特异说话术的作用，那么不妨在开始之前先进行练习。

要想自如地使用特异说话术，你需要一定的随机应变的能力。世界上“沉默寡言的好男人”当然是存在的。但是前提是，必须有与之相匹配的资质和气质。没有生活方式，的刻意培养，这样的气质是很难养成的。所以，要想成为吸引女人注意的把妹达人，就必须提高自己的沟通能力。

也就是说，必须摆脱“笨嘴笨舌”。

在综艺节目中，艺术家们的脱口秀很值得一看。但他们难道是天生的语言大师吗？不是的，在日常生活中，他们也会不断地进行积淀。

要想知道自己的讲话水平如何，可以通过以下方面客观判断一下：

- 
- 听起来有趣吗？
  - 其中是否有可以引人发笑的地方？
  - 其中是否包含令人惊讶的新信息？
  - 其中的解释是否能抓住要点？



- 收尾处能够在笑声中发人深省吗？

---

如果你以前在说话时都没有注意到这些要点，那么从现在开始你就要重新考虑这些问题。你必须具有这样的技巧：无论有多少位你希望接近的女性，你都能随时逗她们开心。

请想象这样一个场景，一个女人笑着说一个男人“油嘴滑舌”。

相信不用解释，你也能想象在这个场景中，女人必定是被逗乐了，才会有这样的评价。从某种程度上讲，“油嘴滑舌”的男人往往是很吸引女性的，因为他们给女性的感觉是很风趣，那也就意味着女性在他们面前不用拘谨。

在一开始使用特异说话术的时候，不妨先进行事先的“会话练习”。总结专业人士的讲话，发现在聊天时有三个要素是不可或缺的。

- 
- 有意识地说起日常生活中的趣事。
  - 对笑话或者段子进行反复推敲，认真练习，以便需要时随时能够讲出来。
  - 观察现场气氛，把握整体的发展趋势。

---

如果眼前你就有一场舞会或者聚会要参加，最快的速成方法就是看一场综艺节目。对综艺节目主持人说话技巧的总结往往能为你带来一些说话方面的启示。当然，即使你学会了很多幽默的技巧也不能随便乱用，记得要先契合现场的气氛。

如果现场的气氛是很宁静平和的，你突然讲一个突兀的笑话，只会让人觉得奇怪。要记住，让自己的情绪和大家“同步”。

特异说话术的关键是在对方放松戒备时，进行信息的渗透和收集。根据这个原理，特异说话术还能帮助你取得意想不到的效果。

---

“经理让我去准备一些年会要用的东西，可是我还没有想好要买



什么。”小王叹息着抱怨。

莉莉笑着说：“可以先买一些吃的，这个方面就容易想了。女同事很多都愿意吃水果，你可以订一些水果回来。”

“的确是好主意！”小王道：“可是要买什么水果呢？”

“火龙果、橙子、苹果这些应该都行。”莉莉答道。

“这样看来可以买的的确很多，”小王笑着说：“另外还可以买一些零食。”

“是啊。有零食的话，大家看节目的时候都会精神一点。”

小王见莉莉一心向往，笑着道：“不过零食和水果我都不太擅长，你知道我们男人很少会买这些东西。莉莉，我看你挺了解的，不如你陪我去一趟吧？帮我看着就行，不会耽误你太长时间的。”

莉莉想了想，觉得没什么问题，便点头道：“嗯，可以啊！”

---

通过请教问题或者其他方式让对方放松戒备，然后提出要求，往往能得到令人满意的结果。

## 利用开放性话题，让她畅所欲言

开放性话题是能够很好地引导对方说话的一种方法。让她畅所欲言，她一定会觉得和你在一起很愉悦。愉悦的氛围无论是对约会，还是深入了解阶段都非常重要。一方面它能帮助你收集到更多有利信息；另一方面也能促进双方的感情。

要想掌握好开放性话题，就必须明确地记住一点——这一点在之前也多次提到过：人们最关心的人始终是自己。“开放性话题”的目的是为了引导对方进行更多的描述，帮助我们获得更多的信息。掌握到的对方的信息越多，我们就越容易和对方展开话题。相对的，“封闭式话题”则显得僵硬，容易让人反感。





---

餐厅里，阿美正在吃饭，小李刚好经过。因为很久没有说过话，所以小李想着维护一下彼此之间的关系。

“阿美，你也来这里吃饭啊？”

“是啊。”阿美微微一笑。

看了一眼阿美的餐盘，小李继续道：“这里的红烧茄子不错，你也喜欢啊？”

“是。”

“……你一般几点来吃饭？”见阿美没怎么说话，小李也有些词穷，却也只能硬着头皮继续说。

“一点左右吧。”

阿美说完，就用奇怪的眼神打量了小李一下。小李尴尬地去打饭，打完饭回来本来想和阿美继续说话，但是阿美却匆匆地放下餐盒走了。

这次的尴尬，让小李以后更不知道该怎么和阿美说话。

---

封闭式话题会让气氛沉闷下来。这种一问一答的形式更像是在进行某种审讯，相信没有女人会喜欢这样的说话方式。

现在让我们来试试，怎样才能帮助到小李。为了更快地掌握“开放性话题”的使用，你可以不看下面的例子，先在脑海中进行模拟。

---

“阿美，遇到你太好了，我不经常在这里吃饭，有什么好菜给我推荐一下？”

阿美一看是认识的小李，就笑着道：“这家的红烧茄子很不错，我经常过来吃。”

“看起来是很不错，”小李看了阿美的餐盘一眼，继续道：“刚好我也喜欢吃红烧茄子，这茄子每天都有吗？”

阿美道：“不是，不过今天刚好有，你有福了。”

“那是，你等等，我先去打饭，我们再继续聊。”



“好啊。”

阿美点头，小李则乐乐呵呵地去打饭。打完饭回来，小李和阿美边吃边聊，后来两人一起离开餐厅。

---

这就是“开放性话题”的作用，它能让整个气氛活跃起来。

要想迅速掌握开放性话题并不容易，因为生活习惯的缘故，所以男性在思维上习惯使用封闭式问题。不过得益于思维的可塑性，只要多加练习，就能很好地掌握开放性话题。开放性话题能在日常生活的各方面发挥作用，而不仅限于男女交往。

在使用开放性话题时，还需要把握一点——目的性。

无论你使用的是什么开放性话题，都别忘了要有目的地进行。如果只是漫无边际的聊天，则无法促进双方关系的进一步发展。

在这里，你要先问自己一个问题。

---

为什么要和女性聊天？

为了交谈？

为了让接触的女人快乐？

为了让自己开心？

.....

---

如果是这些答案的话，你是无法成为把妹达人的。对于男人来讲，这样做的最终目的应该是：为了在最短的时间内发展到理想的关系阶段，打开女人的心扉。

至于想达到什么阶段，就要视你当前所处的阶段决定了。抱以什么样的目的，就决定你要如何设定开放性话题。在所有开放性话题中，有一点是绝对禁忌的。

那就是，不要高谈阔论过去的风流史！

你绝对不能给女性留下“这个男人很花心”的印象。有了这一点，无论你再怎么做，对方都很难再答应和你发展进一步的关系。女



性是先天需要安全感的动物，“花心”会让她们觉得随时可能被抛弃，为了避免这一点，女性往往会要求自己对你敬而远之。

---

办公室里，何鸿刚和李娜谈论完工作，见李娜的电脑开着，便问道：“你的电脑桌面很有特色，都是去哪里找的？”

李娜看了眼自己的桌面，笑着说：“哦，我喜欢逛论坛，论坛上还有很多人分享桌面图片，我一看不错就下载到电脑里了。”

何鸿道：“的确是很不错，这些图片那么精美，我都没见过。看来你是一个喜欢去探索和发现的人，很有自己的想法，虽然有时候会因为得不到别人理解，而有些失落。”

李娜点头道：“你说得没错，就像这些图片，有些人觉得他们很不好看，但是我觉得很好看，很独特。”

何鸿顺势道：“这种图片你有很多吧？可以和我分享一下吗？我也很喜欢你的图片。”

---

开放性话题只要使用得当，在获取信息方面是非常有效的，并且往往能够不知不觉地拉近双方关系。案例中，我们可以想象，何鸿会让李娜给他分享图片，随后再分享照片……依次进行下去，何鸿就会很自然地了解李娜，然后走到一起。

开放性话题能够助你很快地获取双方的共同点，进而给对方“共鸣”的感觉。“共鸣”的感觉只要产生，双方就会产生亲切感。一段男女交往的关系，自然而然就能展开。

## 判断对方兴趣指标，做出是否交往的决定

---

有一对夫妇，结婚前男才女貌堪称佳偶。但是婚后，随着孩子的



出生，两人之间的摩擦和不适感渐渐地显露出来。妻子是位性感风情的女人，婚后颇为不适应按部就班的家居生活。她从小就喜欢和朋友蹦迪、泡吧，消费观念也很超前。而丈夫则是比较木讷老实的人，这些地方不能说没去过，但心里却是绝对不提倡的。

在婚前，妻子的热辣开放在丈夫看来非常吸引人，也正是这些特质，令老实的他对她沉迷不已。

但是婚后，妻子依旧我行我素，婚前的开放行为并没有因为结婚而发生改变。丈夫对她越来越不满，他更不欣赏她不明不白地交一些陌生朋友，也不喜欢她步入娱乐场所。而明显的，对于妻子不擅长持家、理财和照看孩子的毛病，他更是深恶痛绝。另一方面，妻子对于丈夫的老实也深感无趣。婚前的优点在现在看来，都变成了无法忍受的毛病。

在双方都忍无可忍的情况下，丈夫终于向妻子提出了离婚。

---

性格不合、价值观不合、生活观念不合……

这些理由正渐渐成为分手、离婚的主要原因。据统计，中国80后的离婚率已经达到了57%。在民政部门的调查中表明，近年来办理离婚的3000多对夫妻中，婚姻关系持续不到三年的有500多对，结婚五年内就离婚的有600多对，而结婚不到一年就离婚的有100多对，夫妻关系维持最短的不到一个月。

黑格尔说过：“爱情的内容只有恋爱者自我，由另一个（恋爱对象）的自我反映出来，恋爱者从这种反映中又感到了自己的自我。”意思是说，每个人都是按照自己心中的另一半来寻找关系对象的。在恋爱中，对方就生活在我们身上，而我们也生活在对方的身上。所以，一段良好的关系，应该是双方统一并各自存在，双方把各自的整个灵魂和世界统一到共同的世界里。

---

《红楼梦》中，贾宝玉和林黛玉初遇时，她见他英俊潇洒，他见她柔情似水，双方在对视后都颇有似曾相识的感觉。日后相处中的心

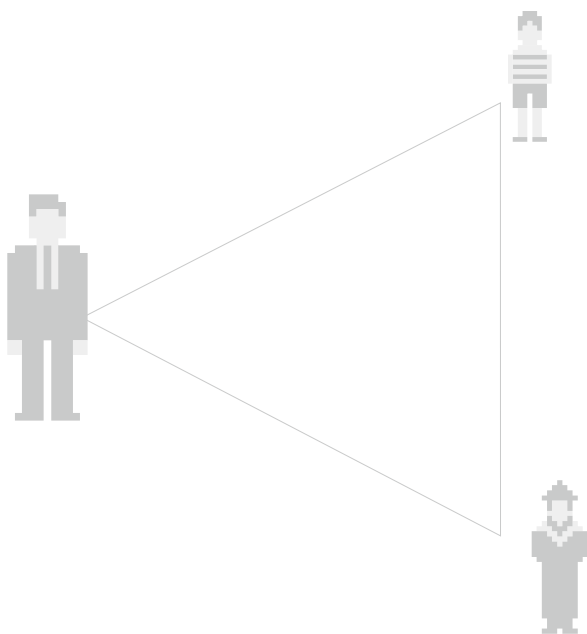


心相印，更是让双方萌生出相知相守的爱情来。

---

相知—相爱—相守，这正是对爱情的诠释。

根据爱情心理学的理论，所谓的一见钟情其实不过是一种熟悉感的碰撞。每个人在挑选伴侣时，都会依照自己心中的标准来选择。而这个标准正是来源于自己身边的亲人。所以其实每个人心中都会有一个恋人的长相雏形，这个雏形只是存在于潜意识中，潜意识虽然没有意识到，但是却一直受这个雏形的影响。当双方的雏形都符合自己潜意识的定义时，就会生出一见钟情的感觉来。这也反过来证实了，为什么有的夫妻会越来越有夫妻相的事实。



## 第6章

# 利用巴南效应，迷惑女人心

如果说男人是视觉动物，恋爱时最易受青春美貌所诱惑，那么，女人就是听觉动物，恋爱时最挡不住的是男人甜言蜜语的攻势。若说追求美女是男人无往不前的兴奋剂，那么听好话则是女人最好的滋补品。要想做个情场上无往不利的把妹达人，就要知道怎么“哄”女人，用甜言蜜语，用奇妙的说话术打开她心中自己都没意识到的秘密花园。

这奇妙的说话术，不只适用于任何女人，而且适用于任何场景。



## 使用模糊说法，让她不自觉对号入座

---

“你需要别人喜欢你、羡慕你、尊敬你。”

“你觉得自己有相当一部分的潜力没被开发。”

“你知道自己性格中有些缺陷，并一直尝试着在弥补。”

“你看似强硬，严格自律，可实际上心中掩藏着不安和忧虑，有时候你觉得自己也控制不住自己。”

“你不喜欢被束缚，有时会想要改变现状。”

“你有自己的思想，别人想要劝服你必须说出令你满意的理由，否则你不会轻易接受他人的观点。”

“你发现，有时候对别人坦白反而会伤害自己。”

“你有时表现得很外向，但有时又希望能一个人独处。”

“有时候你会觉得自己的抱负有些不切实际。”

“平安和健康，是你人生目标的一部分。”

---

如果让你对以上每道题进行评分，最低是零分，最高是五分，最后算平均分，那么你会得多少分？

这个人格测验于1948年由心理学家佩特朗·福瑞尔（Bertram Forer）对他学生做过，并根据测试结果进行了分析。他先是叫来了一些学生，让他们做类似上面题目的人格测验。几天后，他把诊断报告交给学生，再统计学生的反馈，结果平均分居然达到了4.26分。事后，福瑞尔才揭晓，这份测试的题目是他从星座信息中挑选出来随即拼凑而成的。也就是说，根本就不存在人格测验这件事。

因为这个实验，人们将这种笼统的，却又十分准确地揭示性格



特点的人格描述称为“巴纳姆语句”，将这种现象称为“巴纳姆效应”，也称“巴南效应”。据说三十年后，又有人做了同样的实验，最后的结果依旧没变。这意味着，无论时代怎么变迁，都有人被这个原理所欺骗。

“巴南效应”被广泛地运用于伪科学中，如占星术、占卜、算命等。

---

小美在第一次和王刚聊天后，就被他深深吸引。在她看来，这世上再也找不到任何一个人比王刚更了解她，更关注她了。

“你有时候会因为害怕说错话，而不敢表达自己吧？”餐桌上，王刚貌似不经意地说着。

小美讶异道：“你、你怎么看出来的？”

王刚笑着说：“我知道你并不是一个完全内向的人，有时候你也有活泼的一面，在信任的人面前你也可以畅所欲言。”

“你……怎么这么了解我？我在信任的人面前说话并不会觉得害怕，但是换了陌生人就不行。”小美有些不安。

王刚道：“不仅这样，我还知道其实你是一个重情义的人，但是因为一些现实的因素，比如你想保护自己，而不得不表现出一些冷淡。事实上，有时候你也会表现得很热情。”

小美没想到，仅仅只是简单的几句交流，王刚就已经如此了解她。

小美道：“我没想到，你是这么细心的人。”

“如果不是和你交谈过，”王刚笑着说：“我也不会知道。其实你是个热情的女孩子，我很喜欢。”

小美脸微红，低着头，嘴角忍不住弯起。

---

案例中，王刚在和与小美交谈的时候用的都是“巴南效应”的句子，在冷读术中我们又将其称之为例行话题。例行话题就是利用巴南效应的原理，结合目标对象的特征所总结出来的句子。即使有时候你





说错了，通过之前内容的介绍你也该知道，只要将错误挽回，之前的错误就算不上什么。不过，例行话题在使用上稍微有些讲究。针对不同的职业年龄特点，你应该对例行话题做出一些改变。

比如，如果你面对的是职场女性，你可以说：

---

“你希望自己很忙碌，过很充实的生活，可是有时候你又怀疑这到底是不是你想过的生活，对不对？”

“你希望站得更高更远，但是你不知道这一切值不值得。”

“你觉得自己的成绩已经很值得骄傲了，但是内心却总觉得缺少些什么。”

“面对上级的表扬，你虽然很高兴，但是事后又会有一些担心是不是？”

---

如果面对的是刚步入职场的女性，你可以说：

---

“你知道工作和上学是不一样的，但是偶尔还是会怀念大学的生活，不是吗？”

“你很尊重你的上司，但是有时候你会怀疑他的决定，对吗？”

“你对于自己的未来很迷茫，不知道自己到底应该做哪一方面的工作，不是吗？”

“你相信努力就会有结果，但是有时候难免会倦怠，对吗？”

---

如果面对的是自由职业的女性，你可以说：

---

“你是个崇尚自由的人，但是有时候也希望体验一下规律的上班生活。”

“你对生活有自己的看法，并坚持着，但是有时候你希望能和别人交流一番，去验证你的想法，是吗？”

“你觉得生活应该是自己支配的，但是难免你会觉得有些迷茫，



甚至怀念以前规律的生活。”

针对不同女性的特点，你可以尝试着做出自己的总结。关键是要记住，要牢牢把握巴南效应的特点，然后针对这个特点展开话题。

“巴南效应”之所以会生效，是因为每个人最关心的都是自己。当你说出一句模棱两可的话时，她总是会忍不住将这句话往自己身上套，进而促使这个效应的显形。

总结起来，让巴南效应生效的人类心理原因共有三个。

## 巴南效应：三大心理促成它的生效

看过上面的句子，你或许会觉得，如果这样的话落到我身上，我一定不会受影响。但事实上，无论巴南效应放到谁身上，都是会起作用的，区别只在于受影响的程度。冒牌算命师利用“巴南效应”横行已久，无论自认为多么睿智的人，都难免有受迷惑的时候。

巴南效应对于每个人来说都很难抵挡，这是因为它主要源于人类共同的三个心理因素。

### 1) 具体化原理

具体化原理是指，人们趋向于将模糊笼统的信息转换成具体的实例去理解。

这种情况和我们在学其他语言时所用的方法类似。例如英文单词 *paranormalist*，很多人虽然不懂这个单词的意思，但是如果你知道这个词和巫师、算命师、风水师、魔术师有关，你就会初步有了对这个单词的理解。要是再具体说东方朔、刘谦、Uri Geller，你即使无法用一个词总结 *paranormalist*，也一定能准确捕捉它的意思。对这个词的理解，就是具体化的过程。



---

何鸿看到瑞秋一个人在走廊站着，走过去对着她说：“在看什么？”

“你猜。”瑞秋没看何鸿，只是看着前面。

“我猜，”何鸿故意停顿了一下，才道：“你在想一些想做但是不一定能做到的事。”

“那你说说是什么事？”瑞秋正眼看何鸿。

何鸿笑着说：“我虽然无法猜中具体是什么事，不过我知道，你有时会有一些不切实际的想法，有时会想着如果换一种生活会怎么样，不是吗？”

瑞秋笑着道：“我表现得那么明显吗？”

“不是，只是我比其他人更关心你而已。”

---

当有人对你说：“有时候你会有一些不切实际的想法。”你首先的反应不会是判断这句话是不是适用于所有人，而是在想“我曾经到底有过什么不切实际的想法”，这样一来，你就会去验证这句话，进而认可了对方的话语。

这也就是明明用在谁身上都能适用的话，却依旧会让人觉得对方说中了的原因所在。

## 2) 补充原理

---

“爱情不是你想买，想买就……”

“今天是一年一度的2月14日，是……”

“今天是2012年12月31日，是2012的……”

---

读完上面的句子，你脑海中是不是会忍不住进行补充？如果是的话，我想你已经完全能够理解补充原理的意思了。虽然每个人补充的内容不同，但是几乎所有看到上面句子的人，都会在心里做出不同程度的补充。



试想一下，这些句子有人要求你必须补充吗？

答案是没有，所以，这种补充的行为完全是你本能进行的。

所谓的补充原理是指，人们对不全面、不清晰的状态会感到不舒服，进而下意识地将其进行补充完整。

“今年是2009年，是中华人民共和国……”

如果在公开场合问这句话，一定会有人自动接口说“成立60周年的日子”。当然，你一定会觉得这是常识，换了任何人都会做出同样的反应。但是有意思也是最关键的地方在于，回答之前并没有人问：

“今年是中华人民共和国成立多少周年？”要知道，2009年并不是只有中华人民共和国成立60周年这件事情，也有可能成立了新的机构等其他事发生，可是人们就是会迫不及待地做出“60周年”的回答。这是因为，人们对于不明朗的状态会感到不舒服，所以在并未深入思考之前就会自然而然地将话语补充完整。

基于这个原理，日常生活中人们最厌烦的不是那些什么都不愿意说的人，而是那些欲言又止的人。就好像是故意勾起你的探知欲，随之却硬生生地掐断一样，让人浑身不舒服。相比男人，女人的心思更为敏感，所以你最好少用这种欲言又止的方法来对付她，否则最后倒霉的可能会是你自己。

补充原则具体有什么作用呢？答案是，它可以更好地帮你要到对方的资料。

“请问你的电话号码是？”

“你的电话号码是……”

不用说，任何人面对第一个问题都会产生戒备心，但是在面对第二个问题的时候，却会不受控制地回答。

### 3) 主观原理

---

“我小时候是在农村长大的，伙伴很多，时常会一起出去玩，不可避免地闯了一些祸，回家后就会挨罚。”



“我母亲是几个姐妹中长得最高的。”

“我现在在上大学，就快毕业了。”

---

读上面这些信息的时候，你是不是也会想到自己小时候的成长环境，母亲的高矮，还有现在学业或事业的情况呢？

这就是主观原理，即人们习惯于在听别人说话的时候，将对方的话套在自己身上使用以寻求共鸣。前面说过，女性是寻求“共鸣”和“认同”的动物，运用主观原理能迅速地帮你接近对方。如果她也刚好很“善解人意”的话，你就可以不着痕迹地在讨得她欢心的同时，得到诸多她从不轻易说出口的小秘密。

---

何鸿感慨道：“我以前读书的时候，总是会很天真地以为自己的兴趣最重要。为了学画画，我几乎把功课都丢了，直到现在也没用上。”

“是啊，”瑞秋也仿佛有所感慨道：“我以前很喜欢唱歌的，不过后来也不得不放弃了。”

何鸿看着瑞秋，拉起她的手道：“我们去唱歌怎么样？”

瑞秋愣住。

何鸿笑着道：“去唱歌吧，我也很喜欢唱歌。”

瑞秋双眸微湿，感动地点头。

---

## 使用风趣否定，一语命中她的内心

冷读术中，除了例行话题外，还有一种时常会用到的技巧——巧妙否定句（Subtle Negative）。使用这种方法，无论你说没说中，都有办法让她朝说中的方向去考虑。



光芒四射的宴会上，尼尔再次成为万众瞩目的焦点。一个个女人围在他身边，周围的男人羡慕不已，但是却无从下手。

不知道尼尔说了什么女人们才渐渐散开。尼尔走到一个女人身边，拿起和她相同的一杯酒，道：“你不会是左撇子吧？”

“啊！你怎么知道？！很少人知道我是左撇子！”女人激动地跳了起来。

尼尔笑着道：“因为我看到你的第一眼，就知道了。陪我跳一支舞怎么样？跳完我再告诉你原因。”

女人脸微红地点头。

巧妙否定句不仅能轻易地说中对方，而且还能在说错时，不露痕迹地将话锋转回来。

“你不是左撇子吗？”

女人奇怪道：“不是，为什么这么问？”

尼尔笑着道：“因为有人告诉我，今天我会遇到很多左撇子，唯一的右撇子将会是个美妙佳人，果然是这样。”

女人脸微红，却还是笑着道：“谢谢夸赞。”

用否定询问的方法可以轻易地避免一些不必要的尴尬。例子中，尼尔用“你不会是左撇子吧”这样的否定问句开头，在女人听来，既可以理解成“你是左撇子”，也可以理解成“你不是左撇子”。无论这句话怎么说，都不会让人觉得难以接受。要是不经意说中了的话，就能在瞬间取得女人的信任。

但是上述例子似乎让人感觉异常顺利，事实上，有些女人可不是简单的一句否定句可以搞定的。

“莉莉，这周末不是要去看电影吗？”李强趁着午休时，和同办公室的莉莉说话。

莉莉皱眉道：“没有，最近都不去。”



“也是，你平时周一到周五要上班，周末再去看电影的话，不是很累嘛。”李强顺着接口。

莉莉想了想道：“其实也不是很累，但是我懒得安排，而且看完电影也没有什么地方可以去。”

李强笑着道：“莉莉，你不是有人陪着吗？”

“是啊，我以前都是和死党一起去的，但是最近她工作忙，没人陪我了。”莉莉抱怨着开口。

“也就是说，如果有人给你安排好周末，又有人陪的话，你还是愿意出门的咯？”李强说着，将两张电影票放在桌上，“你不会拒绝我吧？”

莉莉愣了一下，笑着道：“你都设好套子让我钻了，我再拒绝还有用吗？”

就这样，李强成了办公室第一个约会莉莉成功的男士。

---

这个例子中，李强连续使用三个否定句询问出了自己想要的信息，并取得莉莉的信任。对于女人来说，要想让她们把你当作自己人，首要的条件就是你一定要和她们聊得上话。如果你一直是个木讷沉默男，相信很难会有女人投怀送抱的。这种情节，估计要在小说或是电视上才看得到了。作为把妹达人，你只有果断主动地出击才能抱得美人归。

在使用巧妙否定句时，有一点要注意的地方就是：使用的时候一定要自然。设想一下情场高手的样子，你会发现，他们说什么话，用什么方法都会让人觉得很自然，不会有矫揉造作的感觉。所以，哪怕你对技巧和方法还不熟练，也要大胆自信地使用。你的自信，会掩盖你大部分的不足。但是，切记别自信过头变成自负。

---

宴会上，大明决定试用一下新学来的否定询问法。

大明看着女人道：“你不是左撇子吧？”



女人看了大明一眼，微微皱眉道：“不是，怎么了？”

大明心想：看来这是个不容易接近的女人。

大明道：“你最近人际关系没有出问题吗？”

“没有啊，”女人眉头皱起，道：“你有事吗？”

“我只想和你聊聊天，”大明耸了耸肩道：“你难道不觉得自己像一朵带刺的玫瑰吗？”

女人冷冷道：“先生，如果你再继续纠缠，我就叫保安了。”

---

为什么明明是一样的开场，却是完全不一样的效果呢？

原因在于大明说话的方式。在开始的时候，他就显得信心满满，好像自己一定能百分百说中一样。在最后一个否定问句的时候，他甚至耸了耸肩，这个动作给人的潜意识带来不好的印象，这代表着疑问甚至有些嘲讽，这就是大明失败的原因所在。所以，即使他很清楚地知道怎么使用否定句，但是依旧会落得被女人“冷遇”的地步。

“巧妙否定句”时常和其他方法结合使用，例如当你对自己的例行话题不太肯定时，可以使用巧妙否定句来帮你解围。

## 四大框架，轻松说中她的烦恼

所谓的四大框架，是指人类所有烦恼的话题不会超过四个框架主题，这四个主题前面曾经提到过，分别是：

- 1) 人际关系；
- 2) 经济因素；
- 3) 健康因素；
- 4) 理想抱负。

这四方面的烦恼对于每个人来说都是避不开的。女性尤为多愁善感，所以这些烦恼对她们而言更加容易扩大。为了博得她们的信任，





最好的办法就是从这四个方面出发，然后锁定话题，一语命中她的烦恼。

一旦你说中她的烦恼，她就会对你产生归属感，这种归属感一旦产生，对于你来说，她答应你的要求只是早晚的问题。

---

见李娜愁眉苦脸的，王刚问：“李娜，怎么了，是不是身体不舒服？”

“没有啊，身体没什么问题。”李娜摇头，却是继续长吁短叹。

王刚道：“看你愁眉苦脸的，不会是……工作遇到了问题吧？”

“是啊，还不如身体出问题呢，”李娜道：“刚才总经理叫我去，说我最近的工作成绩让他不太满意。你也知道，公司最近一直有裁员的说法，我看我肯定是被裁的那个。”

---

例子中，王刚见到李娜愁眉苦脸，立刻询问了关于身体的问题（这是有技巧的，女人通常都喜欢别人关心她们。最直接的关心莫过于身体，所以以身体为开头无论对错，都容易赢得好感）。在李娜否定后，王刚转而询问了李娜关于工作的问题——注意两者之间进行了转化。在工作问题提出之后，李娜终于承认了是因为工作的问题。通过这个例子，我们可以看到，四大框架技术可以帮助你很好地查探出对方所面临的真正烦恼。

正如前面所说的，否定询问句可以和任何的技巧相结合。在使用“四大框架”时，如果能结合“否定询问句”的方法，将能保证你更加准确地说中她的烦恼。

---

瑞秋最近一直迟到，考勤人员找过她多次，但是问题都无法解决。身为瑞秋的上级主管，李强打算找她谈谈。

瑞秋来到李强办公室，虽然李强追求过她，但是这次，瑞秋估计他也不会有所顾虑了。

“主管，我知道，我最近做错了很多事。”



李强看着瑞秋，问道：“瑞秋，我看你最近精神状态不太好，是不是有什么难处？”

瑞秋抬头看了李强一眼，欲言又止。

李强道：“如果是身体出问题，应该尽早跟我说，不是吗？”

“没有，我身体没什么问题，”瑞秋连忙反驳，道：“我身体很好，应付工作是没问题的。”

李强沉思了一会儿道：“你不是经济上遇到了什么问题吧？如果因为经济的问题影响到工作，不是会引发更多问题吗？”

瑞秋看着李强，没想到他居然这么关心自己的处境。

“您都看出来了，我还能隐瞒什么。”瑞秋低头哭泣道：“我爸住院了，我需要一些钱，可是现在的工作根本就不够。”

“你不是以为公司真的这么没有人情味吧？”李强开口。

瑞秋不解。

李强道：“这样吧，你可以预支一个月的薪资，我会跟财务部说的。不够的部分，我借给你，这样不是解决了吗？”

瑞秋想拒绝，但是却找不到拒绝的理由，也就点头答应了。

三个月后，瑞秋的父亲出院了，而一直追求瑞秋的何鸿发现，不知道什么时候瑞秋居然和李强在一起了。

---

在“四大框架”和“否定询问法”结合后，交谈中就会显得更加游刃有余。四大框架的话题可以让你轻松地说出她的烦恼，给她一种未卜先知的感觉。而加上否定询问句的使用，这份因为未卜先知所带来的神秘感会令她更加钦佩。情场浪子之所以能够频频抱得美人归，并不是因为他们真的得天独厚到能一眼看穿女人，而是因为他们能更好地使用技巧，借此来博得美人心。

在了解了四大框架的作用后，我们可以对此稍微作出一些总结。具体如表6-1。



表6-1 工作、生活、家庭的四大框架说明

	工 作	生 活	家 庭
人际	跟主管、同事相处不快 家人不支持自己的工作	没有朋友，觉得很孤单 和男/女友吵架，很烦	和父母闹矛盾，不愉快 家里人情世故太多，烦恼
经济	薪资太低，不给加班费 被公司辞退，没有工作	心仪的产品，不舍得买 生活成本太大，存钱少	负担太重，亲戚太多赚 的钱不够，要父母支持
身体	职业病，无法继续工作 越来越跟不上工作进度	经常失眠，有些焦虑， 想吃辣，但有咽炎	父母已老，身旁没人照 顾，亲人出现意外
理想	职业发展前景不好， 很努力，但是无法升职	没有多余的时间看书， 考虑是否参加培训	为了理想，不得不离开 父母亲不支持自己出去

通过上述表格，对于“四大框架”的内容，在运用上你应该更有把握。需要强调的是，“四大框架”的关键在于，他们可以互相转换，以不变应万变。当一个主题没有说中时，你完全可以换另一个主题说中她的烦恼。

---

“你不会是工作出了问题吧？”（工作框架）

“不是，我只是和家里闹了点矛盾。”（人际框架，超出工作框架）

“哦，不是你的家人不支持你的工作吧？”（拉回工作框架）

“有一部分是因为这个，而且我也在考虑到底要不要回去。”  
（说中框架）

“你不会是打算辞掉现在的工作吧？”

“我是这样考虑的，不过我又担心辞了以后就找不到这么好的工作了。可是我又不能不考虑父母那边。”（引导出最终信息）

---



## 巧妙探寻法，让她迫不及待显露出自己的立场

在平常交往中，直接的询问往往很难让我们得到想要的答案。尤其是面对女人十足的戒心，男人不得不处处碰壁。但是幸运的是，女人在一方面很戒备的同时，另一方面又缺乏足够的戒备。当你直截了当地接近她们时，往往会得到她们的回避。但是当你不着痕迹地靠近她们时，她们却往往很容易对你掏心。

女人就是这么奇怪的动物。

那么，到底要怎样才能自然地让话题继续下去呢？

---

宴会上，何鸿碰到了许久不见的张佳佳，笑着走过去道：“张小姐，最近还在忙签证的事吧？”

张佳佳笑着道：“没有啊，签证已经下来了。最近在做点别的。”

“哦，那一定是关于出国前的一些安排了？”何鸿笑着开口。

张佳佳道：“不是，这次出国没几天就回来了。是公司的一些日常工作，也没什么特别的。”

何鸿道：“最近都没看到你，就想着你工作一定很忙。”

张佳佳笑着道：“不是，只是我周末都和朋友出去，所以才不常来酒会的。”

看张佳佳一脸幸福的笑容，何鸿心中已经收到信号，知道不必再对张佳佳费工夫了。

---



例子中，何鸿借着关心的语言来接近张佳佳，没几句就将自己想要确定的信息问出来了。试问，如果何鸿直接询问张佳佳有没有男朋友，也许可以得到答案，但是万一得不到答案，还会失了颜面。而且试想以后如果张佳佳和她的男朋友分手了，何鸿也依旧有机会。但是一旦捅开最后一层纸，张佳佳以后就会避着何鸿，更别说给什么机会了。

巧妙探询法，是一种有效了解对方信息的说话方式，帮助你 and 陌生的她愉快地沟通，并轻巧地取得信任。简单来说，巧妙探询法是在不知不觉中得到对方信息的一种说话术。

巧妙探询法的方法有多种，以下介绍最常用的四种。

#### 1) 故意说错

“故意说错”通常是在对信息毫不了解的情况下使用，主要利用的是人类“好为人师”的心理特点。

---

在电影《妙警贼探》中，尼尔作为FBI白领犯罪科的线人，时常要打入各种组织，在取得陌生人信任方面他颇有自己的一套。

“哦，你就是那个……凯特吧？”尼尔指着对方道：“没想到我能见到你，真是太意外了。”

“什么凯特，我是伊丽莎白，凯特是什么人？”

“你是伊丽莎白？”尼尔有些惊讶道：“可是有人跟我说，我今天要认识凯特，不会是发生什么意外了吧？还是说，我们的货出了问题？”

听到尼尔的说法，伊丽莎白笑着道：“你一定是被人骗了，那些货好好的，就在箱子里。”

尼尔微微一笑，道：“你真是太好心了，甜心。”

说完尼尔就走了，没多久伊丽莎白等人就在警局看到了尼尔，但是后悔已经来不及了。

---

在日常生活中，这个方法也常常被使用。不仅是情场高手，一些



销售高手也经常会使用。有时候我们会接到一些陌生的电话，对方一开口就说：“你好，你的地址是……”，等对方说完，我们还没反应过来，大脑和嘴巴就已经自动做出了回答，“不是，我是……”就这样，我们被人无意识地套走了私人信息。直到电话挂掉，可能我们都没有反应过来到底发生了什么事。

## 2) 放假消息

这个方法通常是在对信息只有一知半解的时候使用，用这个方法可以帮助我们确定信息的可靠性。

---

“听说瑞秋最近身体有些不舒服，主管打算把她的工作交给别人，是真的吗？”

回答一：“不会吧，没听说啊，哪里传来的？”

回答二：“只是病了而已，不至于吧！而且，瑞秋也没请假啊！”

---

两种回答一目了然，你想得到的信息都已经包含在内。当然，“放假消息”存在一定的风险，而且有些事情这样做的话容易惹祸上身，所以要谨慎使用。特别是如果你使用不当，可能会惹怒佳人，到头来竹篮打水一场空。

## 3) 说上一句让对方不得不回应的話

有时候，我们说出去的话对方不愿意回答，就会选择故意忽略我们话中隐含的意思。为了避免这种情况，我们可以在话尾加上一句令对方不得不回答的话。

---

“今天的天气不太好，可能会感冒啊。莉莉，你觉得呢？”

“还好吧，衣服穿厚一点是没问题的……”

---

对方越容易忽视的问题，我们就越该采用这种办法，让对方不得不面对，做出回答。



#### 4) 由物及人

由物及人在前面已经提到过，这个方法可以说在任何场合都能使用。因为物品是客观存在、可以观察到的，所以能帮助我们很好地避免因信息不完整而造成话题偏离。

除了以上四种外，巧妙探询法还包括其他的方法，这个法则的核心是自然地套出对方的信息，只要掌握这个核心，巧妙探询法就能帮你获取任何你想要的信息！

## 诱导她的内心期望，帮她说出“心里话”

社会竞争越来越激烈，令人们在交往时习惯性地藏起“心里话”。这样的结果是，女人也变得越来越封闭。要知道，女人天生是喜欢分享的，她们的任何想法和变化，都希望世界来关注。但是在现在的社会环境下，她们也不得不学习男人，将心里话藏起来。

每个人都有倾吐的需要，女人更是如此。正如前面所说的，学会倾听能让你轻易地博得女人的好感。但是，如果只是会倾听，无法助你成为情场高手。要想成为一名情场高手，就必是一名冷读高手，你必须能够一针见血地说出对方的“心里话”。要想做到这一点，你不得不学会的一项技能就是——诱导。

诱导她显露出她内心的语言，然后帮她说出她的心理所想。

---

这是我咨询过的一个案例，来访者是一个单身女性，职业是大学副教授兼研究生导师，看起来体面而端庄。

一坐下她就说：“我想让你帮我分析一下我男朋友。”（戒备，带着敌意）

“你能跟我说说你们的事吗？”

她犹豫了一下，就开始讲述他们之间长达七年的恋情，中间分开



了两年，今年他们才又取得联系。

说了很多之后，最后她又补充：“这已经是我给他打的第10个电话了，可是他的手机还是停机。这么多年来，每次我们一吵架，他就会将手机停机。微博、QQ也都屏蔽掉，我无法联络到他，只能等他联系我。”

“在这段关系中，看起来你似乎有些被动。”

“是，很被动，”她叹了口气，道：“我很累，想跟他分手。我朋友也是这样劝我的，可是我不明白，为什么他会有这些行为。我们都四十几岁了，这样耗下去对谁都没有好处。我觉得我是该跟他分了。”（稍微放松）

我看着她，说：“你说你无法理解他的行为，除了切断联系方式外，还有其他事情让你耿耿于怀吧？”

她靠在沙发上，道：“你说得对，不仅这些。我们认识七年了，谈了五年恋爱，就见过两次面，从没有单独一起过。这些，我从没对我朋友说过，我怕她们说我傻……”（开始信任）

即将结束的时候，她又问：“你觉得，我应不应该和他分手？”（信任）

“说了这么多，你心里一定也有一些想法。”

“……我觉得，我应该放弃。”说完，她叹了口气。

“是因为朋友都是这么劝你的吧，怎么做，只有你自己能决定，你心里很清楚自己的答案，不是吗？”

她惊讶地看着我，随后道：“谢谢你，其实我想坚持，我爱他，我觉得错过了他我就什么都没有了。”（信任，感激）

---

无论是在什么时候，我们都会遇到对方“言不由衷”的情况。

就本案例来讲，在咨询一开始我们能注意到，来访者和她的男友之间已经有了长达七年的感情。七年的感情本就不是说分就能分的。后来的咨询中，来访者还说到他们“谈了五年恋爱，就见过两次面，从没有单独一起过”。要是换了其他人估计早就分手了，可是来访者





却依旧坚持着和男友的联系。甚至在这次对方停机后，又打了十个电话过去。我们完全有理由相信，来访者的确是很爱她的男友。另外，我们需要关注的一点是，咨询过程中来访者一直提到“他们该不该分手”的问题。

试问，如果真的决定分手，来访者又怎么还会有以上的烦恼？来访者的朋友虽然是为她好，但是却没有注意她心中早就下了决心，即使表面上答应，私下里也还是会和对方联系的。因为朋友的不理解，所以来访者降低了对朋友的信任，选择走进心理咨询室。

可以设想，如果在咨询中我依旧是对她说：“你们的确该分手，”那么她一定不会再踏进咨询室，最终情绪也难以得到疏导。

所以，要想成为知心人，你一定不能跟风。

---

“莉莉，你最近好像有些心不在焉，怎么了？”方振关心地询问。

“没什么，可能是最近没有休息好吧。”说完，莉莉继续低头看文件。

“是不是工作上遇到了什么困难？”

莉莉叹气道：“没有啊，工作上的问题总是能解决的，我知道我只要慢慢来一定会好的，怎么会有问题呢？”

“我不赞同这个说法，”方振道：“工作的问题虽然能解决，但是过程却是很痛苦的。而且工作做不好，面临的压力会很大，有时候很难能调整得过来。”

莉莉惊讶地看着方振，笑着说：“你是唯一一个对我说这话的人，谢谢。”

---

例子中我们可以看到方振说的正是莉莉心中的话。在面对烦恼时，女人需要宣泄情绪而不是压抑情绪。如果你和别人说的话一样，那么在女人看来，还不如不说。



## 用“幽默”，说出让她动心的话

爱情往往被人比成一场试验，因为在爱情路上，彼此都需要经历许多的挑战和磨难才能得到幸福。表白——爱情初始阶段最大的挑战，往往让许多人望而却步。要想有效地表白，有许多方法。

有人喜欢热情而奔放，有人喜欢直截了当，有人则是含蓄得耐人寻味……

无论运用哪一种方法，对于表白的人来说，往往都会感到忐忑不安，说话时也会变得犹豫不决。那么有没有一种适合所有人，又行之有效的办法呢？

当然有，那就是幽默。

幽默的表白不仅可以博得对方的笑容，还可以让气氛变得柔和而亲切。

---

日本电影明星柴田恭兵十分爱慕一位姑娘，但又不知道该如何表达。一天，他终于鼓起勇气，对姑娘道：“不知你愿不愿意和我一起变成老公公老婆婆呢？”

姑娘听了之后，忍不住笑了，接着又羞羞答答地点头答应。

---

幽默的表白可以缓解彼此心里的不安，对于性格内敛害羞的人来说，这个方法尤为适合。上例中柴田的表白虽然没有奔放的热情，但是却让人觉得脉脉含情。这其中的幽默色彩，更是让人身心愉悦。

---

某知名大学，李某看上了文学系的一位漂亮女孩子，但是却不知道她的名字，也没有机会和她搭讪、接触。



这可让李某愁坏了。

一天，李某看见这位女孩子独自进了一家牛肉面馆，知道机会来了，便毫不迟疑地跟进去。他走到女孩子旁边，鼓足勇气看着她，心跳得非常厉害。

他回想所有搭讪的方法，但是却不知道怎么做。可是无论如何，他今天都要知道女孩子的名字，于是在万分紧张的情况下，他开口道：

“我经常在校园里看到你，请问你叫什么名字？”

女孩很纳闷地看了李某一眼，道：“我叫牛肉面。”

意识到女孩子并不想直接说出名字，李某虽然失望但是并没有气馁。他红着脸，道：“哦，那么我也给自己取个面的名字吧，我叫阳春面。”

女孩子冷漠疏远的脸上立刻露出了灿烂的笑容。最终，这位“牛肉面”和“阳春面”相识了，并走到了一起。

---

看完案例，相信你也看出来了。幽默不仅能缓解气氛，更重要的是它展现出了男人吸引女人的智慧。能时不时幽默的人，时常能让人觉得他是个非常有智慧的人。幽默的表白方式是利用了常用词汇的另类解释，需要有丰富的联想能力，而其巧妙的解释会让人有眼前一亮的感觉。

这种眼前一亮，会让女人加深印象，相处也会变得更加轻松自在。

---

“我非常恨你！”一个男人突然对一个漂亮的女人开口说。

“为什么？”女人愣住，他们明明才第一次见面。

“因为你偷走了我的心，让我无时无刻不在思念你！”男人说得斩钉截铁，而女人却渐渐红了脸。

---

这样的幽默方式，相信女人一定会怦然心动。



---

一对青年男女经人介绍认识，可是姑娘比小伙子还要高半个头，双方都很不满意。第一次见面，这个姑娘就嘲讽小伙子个头不高。而小伙子却不慌不忙地说：“长颈鹿高，可是有什么用呢？”他把姑娘逗乐了，同时也让姑娘的视线关注在他的智慧上。

---

如果你无法现场就展现出幽默的话，可以先准备一些幽默的桥段。但是必须注意的是，这种幽默的桥段要简短、有趣。在激起女性注意之前，是不能够长篇大论地进行的，不然会让对方感到话题无趣扫兴。

---

“我这辈子最囧的事情发生在我大一那年，那天我心情很好，打算出门找几个哥们一起玩。谁知道找了好几个，这几个哥们都在睡觉。没办法，我只能另外找人了，我先去了球场，打了半天球……”

---

像这样冗长的讲述，相信没有谁有耐心听下去，无论之后多么精彩都不行。

那么笑话要多短才够呢？

可以参考幽默小品中的桥段，在幽默小品里，演员们通常用5秒钟左右就抖出了一个“包袱”让观众发笑。然后再逐渐增加长度：10秒、30秒、1分钟等。那种需要一两分钟才能讲完的笑话，是派不上用场的。

---

“那是大学的高数课，有那么一个星期我没去上过课，第八天我起了个早，在认真地听完整整一堂课后，泪流满面地发现我走错教室了。”

---

需要注意的是，富有幽默感的表白并不是俏皮话，也不是故作夸张的搞笑。它应该是智慧与情趣的结合。如果只是漫无目的的玩



笑，是无法很好地推动双方关系发展的。正如前面所提到过的，在最初阶段，你的每次交谈都应该抱有一定目的，否则只会事倍功半。

另外幽默并不是随时随地都可以用的，有时候不恰当的幽默反而会破坏气氛。比如在女人和你商量事情的时候，你的幽默只会让她们觉得你在敷衍她们，这个时候幽默不仅不能博得美人心，还会让你遭受一场无妄之灾。

## 针对不同情景的例行话题，助你成为情场高手

---

酒吧里，一个冷艳的女人独自坐在吧台旁，许多男士都跃跃欲试地想和女人套近乎，但是去了好几个，都败兴而归。

“你是个很有个性的女人。”一个男人拿着酒杯出现在女人面前。

女人道：“还有呢？”

男人打量了女人一眼，道：“大多数的男人无论有没有和你接触过，都会被你的个性吓跑。”

“不过其实你也有热情的一面，只不过只在信任的人面前显现。因为很少有人能和你交心，所以有时候你也会觉得孤单，不是吗？”

女人拿起酒杯，微笑道：“陪我喝一杯怎么样？”

“非常荣幸。”

看到男人坐下，周围的人一片哗然，不过也只有艳羡的份了。

---

如果你能准确掌握“巴南效应”的关键，并熟悉使用例行话题，那么如案例中的搭讪场景，将会在你身上毫不费力地重现。通过对冷读术的了解，我们轻易地能看出，其实这个男人对女人根本



就不了解，他不过是利用了例行话题中的库存通用句而已，但是他就是成功了。

这是多么神奇的一件事，他明明什么都不知道，但是女人已经对他信任了！

其实人本身就是个矛盾的个体，不会有人只有极端的一面。例子中的女人独自坐在吧台旁，只要冷读一下就知道她的性格必定是让人避而远之的。但是再冷淡的人也会有热情的一面，毕竟每个人都需要有释放自己感情的地方。而作为群居性动物——人类，无论拥有多少朋友都会有觉得孤单的时候，被人包围的感觉让每个人迷恋，以致无法自拔。

所以在不同的情景下，我们应该使用不同的例行话题来接近“她”。

#### 1) 孤身一人时

当对方只是独自一人时，这往往是行动的最好时机。而且你的态度往往能够影响她的态度。如果你传达给对方的潜意识是很开放的，对方也会不自觉地跟着你开放。反之，如果你很拘谨，对方也会一样异常的拘谨。

总而言之，只要她是孤身一人，你就该勇敢地开口。

你可以像上面例子中的男人一样装作无所不知的情场浪子，也可以是风度翩翩的斯文青年，如何做，全在于你在这个情景下的决定。

---

“虽然你总是面带笑容，但是其实你也有多愁善感的一面。只是你更喜欢把笑容带给别人，不愿意让自己的情绪影响到别人，不是吗？”男人走近一位打扮时尚，面带笑容的女人旁边。

女人讶异道：“我们认识吗？”

“不认识，”男人微笑道：“但是我已经观察你很久了。你的一举一动，很让我着迷。”

“真的吗？”

“自然，特别是那些异想天开的想法，虽然不能实现，但是却支



撑着你许多时光。”

女人愣愣地看着男人，完全被他吸引住了。

---

## 2) 有闺蜜陪伴时

如果你心仪的女人正和她的闺蜜在一起，那么我的建议是，这个时候你最好不要有任何示爱的举动，否则你就是在增加自己受挫的概率。研究表明，当女人和自己的闺蜜在一起时，更愿意保持理性拒绝的态度。因为这个时候她们心里完全没有准备，而且不想让自己的闺蜜认为自己是个冲动的人。即使她对你有意思，她也会决定先和她的闺蜜商量一番再做出决定。

所以，最理智的选择是，你最好想方设法地先支开她的闺蜜，然后再行动。当然，还有一个方法，你可以先收买她的闺蜜。但是女人的嫉妒心是可怕的，如果你和她的闺蜜暧昧不清，那么她可能也不会给你机会。

甚至，有时候如果她的闺蜜并不喜欢你，那么你岂不是出师未捷身先死？所以，最好的建议是，当她在享受闺蜜时光时，你最好不要去打扰，也不要试图用你的男性魅力来征服她。

因为这个时候的女人，有点绝缘。

## 3) 团队聚会时

当她和很多人聚会时，这个时候和她独自一人的情况相差是不大的。你需要做的是，把握两人单独相处的时间。更重要的是，别让周围的人都盯着你，否则会给女人带来压力，而万一要是被拒绝，你会成为所有人同情的对象。

---

“大家都玩得很热闹，你怎么不一起？”男人坐在女人身边，不经意地问。

“我不喜欢这种喧哗的场合，你们玩吧。”女人开口。

男人笑着道：“虽然你是个安静的人，但其实你内心也有热情的一面，只是在不熟悉的人面前容易显得拘谨，不是吗？”



“那又怎么样？”

男人笑着道：“你只是习惯用冷漠来掩饰你的不安，虽然你很喜欢安静，但是偶尔也希望有人能陪陪你，不是吗？”

“谁不是这样想的……”女人喃喃自语却没有反驳。

“是啊，大家都是这样想的。所以我们不如互相陪着对方，这样彼此就不会寂寞了。”

女人的脸顿时热了起来，男人话中的意思再明白不过。

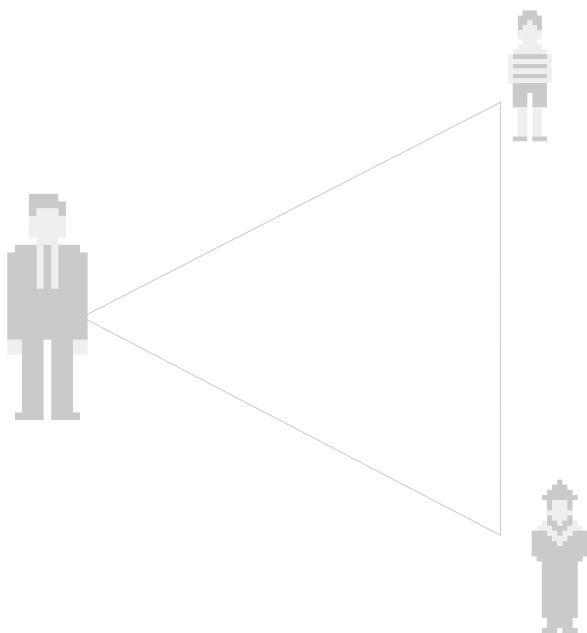
不久之后，两人便“顺其自然”地在一起了。

---

综上所述，在运用例行话题时，你应该结合自己的需要，进行适当的改变，最终达成想要的目的！







## 第7章

# 用你的话，决定她情绪的起伏

你是5C男人吗？

据说它是女人心中最理想的男人标准。一个男人如果拥有了5C特点，甚至不用出手，就会让女性对他产生好感。

这5C分别是：CARING（体贴）、CHEERFUL（开朗）、CHARMING（迷人）、CONFIDENT（自信）、CREATIVE（创意）。

这五点中，“创意（CREATIVE）”被认为是最重要的。因为即使有了前四点，如果没有第五点的话，男人仍会让人感觉像一潭死水。那么怎么样表现你的创意呢？

答案是，将平凡的话语说出不平凡的效果！



## 五种语言框架转换，引导她产生积极体验

美国独立战争期间，为了和英国殖民者抗衡，举国上下都在征兵，当时村子里的年轻人基本上都被征走了，剩下多半是年老者或是不愿意去的人。

这时再提征兵根本无人会响应，为了鼓励大家参军，当局贴出了这样一张海报。

“上战场并没有那么可怕，因为去当兵无非有两种结果：一是受伤，二是不受伤。不受伤就不用说了，要是受伤了也无非有两种结果：一是轻伤，二是重伤。轻伤就不用说了，重伤的话也无非有两种结果：一是可以治疗的，二是不可以治疗的。可以治疗的就不用说了，不可以治疗的就是死亡。既然都死了，还有什么可怕的呢？”

这张海报贴出去后，全国报名参军的人数激增。

语言的妙处就在于，一件可怕或悲伤的事情经过处理，就可以变得不那么可怕，甚至产生激励作用。漂亮的说话术，可以让女性放松。女人是追求安全感的动物，在平和放松的氛围下，往往会展现出千娇百媚的一面。

而对于男人来说，何乐而不为呢？

对语言进行转换的方法一共有五种，这五种都是经常用到的语言框架术。

### 1) 引导她对结果进行转移

所谓“当局者迷，旁观者清”，在遇到事情时我们容易将自己限定在一个设好的框架里，而忽略了框架之外的事情。面对这种情况



时，你应该做的是引导她走出这个框架，重新体验到积极的一面。

---

女同事唉声叹气地说：“辞了工作之后，就会整天无所事事，哎，难道真的天天在家看孩子吗？等孩子长大了，我也变成黄脸婆了。”

何鸿笑了笑说：“怎么会呢？没有工作负担之后，你就有时间学学素描，看看你喜欢的时装秀，不仅不会无聊，还会很精彩呢！”

“你这样说，我倒有些期待了。”女同事笑着说。

---

当要发生的事情已经无可改变的时候，转变结果将会是一个十分实用的方法。

### 2) 帮助她重新定义语言内容

鲁迅说过：“一本《红楼梦》，经学家看见《易》，道学家看见淫，才子看见缠绵，革命家看见排满，流言家看见宫闱秘事。”用不同的角度去理解问题，结果就会让人变得容易接受。

---

莉莉叹气道：“这次是我做错事，我也猜得到公司要调我走，只是没想到这么快，我还以为……”莉莉没说完，但是有些哽咽。

李强道：“其实没那么严重，虽然你犯了错，但依旧是公司的模范员工。我听说分公司那边一直缺人才，你去了不正好可以教教他们，到时候你再回来，身份就大不一样了。”

---

例子中，李强在面对莉莉的叹息时，巧妙地将“犯错被调走”这件事说成了“公司模范员工调换”。莉莉听了之后，对于去分公司的事情不仅不会排斥，还会重新燃起希望。

### 3) 引导她从反面去看待事情

在遇到无法将对方的注意力从要发生不好的事情上转移开的时候，我们可以尝试让她看到事情的另一面。

---

小美失落道：“这已经是我第三次参加考试了，还是没有通过。”



我想我这辈子是没有机会通过了，我已经没有勇气再考了。”

何瑞道：“考试失败是很难过，不过这就像爬山一样，虽然中间很累很辛苦，但是只要坚持下来了，对身心来说都会是一种锻炼。”

“你说得对，我不该丧气，大不了回到原点嘛！”

---

女人很爱钻牛角尖，把握住这一点，在安慰女人方面，你一定会成为高手。

#### 4) 引导她将内容进行聚焦

这一点主要是让对方将放大的内容进行缩小，有时候一件大事从小的方面来看，就会变成一件小事。

---

台湾著名学者刘墉讲过一个他和孩子的故事。

一天，孩子回家后就扔掉书包，大喊道：“我觉得读书很没意思，我不想去学校了！”

刘墉并不生气，而是耐心问道：“你不喜欢学校哪里呢？”

“I hate it! I hate math!”

“所以你并不是不喜欢学校，只是不喜欢数学是吗？你不喜欢数学哪里呢？”

“I hate! I hate!...”孩子不断重复这句话，却怎么也不说清楚。

刘墉道：“我记得你以前说过你很喜欢数学，是新的数学老师不让你满意？”

“她不喜欢我！”

刘墉笑着道：“所以，你只是不喜欢数学老师而已，对吗？”

“……是。”经过这样一说，孩子的脾气也缓和下来了。

---

这样的引导事例在生活中随处可见。有时候可能女人的问题并不是真的落在表面，需要你耐心地去体验。

#### 5) 引导她将内容进行放大

有些大事可以化小，小事化无。但有些小事却需要化大，引导对



方从固步自封的思绪里走出来。

“太难了，我根本应付不了。”瑞秋抱怨，她要提交一份报告，可是怎么都写不出来。

“我相信这份报告对你来说不是问题，”王刚笑着说：“你想想，过去你曾经在两个小时内写出一份报告，这不正是你能力的体现吗？”

“可是这次情况不一样。”

“那比起你刚进公司，什么都不会，还要完成很多任务时怎样呢？”

瑞秋想了想，笑着说：“这份报告的确不算什么！”

将小问题放大是女人常会犯的错误，当她出现这个错误时，你只要稍微一引导，她立刻就会恢复笑颜。

## 绑架潜意识，让她的思维不知不觉随你而动

在学会了漂亮的说话术之后，我们已经知道怎么给她带来积极的体验。但是在面对固执的“她”时，光有漂亮的说话术还不够。仅仅是话说得漂亮，有时候难免会给人一种“虚伪”的感觉，在赢得信任上不免大打折扣。

为此，冷读术提出了五种语言换框术，教你如何在不知不觉中影响她的思维。

### 1) 将问题框架转换为结果框架

在面对问题或错误时，很多人都习惯于责备和追究责任，这样做不仅于事无补，而且容易发生冲突。危机管理中提到，追究问题只会



让事情越来越糟糕，最终产生新的问题。

很多时候女人在面对问题时，只是希望得到你的理解，并不需要你给出多少提议。

---

雅妃向男友杰克抱怨道：“我好累啊，不知道该怎么处理工作。今天的工作量特别大，我根本完不成。但是主管却不这么认为，下班的时候只知道训我，根本就不听我的解释，就在同事面前批了我一顿。”

杰克听后说：“没事的，你明天一定能应付的。到明天就好了。”

雅妃愁眉苦脸道：“可是我很累，忙了一天根本就没有人理解我，我已经很努力了。但是主管还是依旧批评我。”

杰克拍着她的肩，道：“没事的，过去的就过去了，不要再想了，今晚早点睡，明天就会好的。”

雅妃看着杰克的背影，心里更加难受。其实她想要的只是杰克的安慰，她现在感觉比刚才更累，也很委屈。她希望杰克能够抱抱她，但是很明显杰克并不是这样想的。这一夜，雅妃失眠了，甚至想到了和杰克分手的问题。

---

杰克的这种反应是很多男士遇到女士抱怨时都会犯的。在男人的世界里，这样的问题根本不算什么，所以往往会以自己的思维方式去安慰女性。而实际上，女性要的不过是一句安慰的话罢了，她们根本不需要任何建议，她们只需要心理上的满足，这就够了。

## 2) 利用框架大小改变她的内心体验

电视剧《火蓝刀锋》里，蒋小鱼就曾经说过这样一句话：“4500元，20年，平均每个月才25元钱，您觉得贵吗？”

在购物方面，男人和女人时常有不可调节的矛盾。在一些男人看来应该配备的物品，女人却时常提反对意见，而原因通常是一个——太贵。

如果你看过销售人员买卖商品的例子，就会知道该如何和女人进行沟通了。



“小姐，有什么可以帮你吗？”销售人员微笑地问道。

“没有，”小梅有些不好意思道：“200多元一支的唇膏，对我来说还是太贵了。”

销售人员问：“小姐，那您的预算是多少呢？”

“100元左右吧，不要超过100元。”

“也就是说这支唇膏比您预算的多了100多元对吗？”小梅点头，销售人员继续道：“您一支唇膏一般可以用多久呢？”

“半年左右吧。”

“那我们来算一笔账，”销售人员道：“这支唇膏对比你要买的唇膏差价是100元左右，这100元除以170天大概是多少呢？”

“5角8分吧。”

“也就是说每个礼拜4元多对吗？”销售人员道：“那么小姐，你是愿意选一支普通而且效果不佳的唇膏，还是更愿意为了一支心仪的唇膏每个礼拜少喝一瓶含色素的饮品呢？”

“当然是后者！”

只需要一个简单的转换，你就可以影响她的判断力。

### 3) 改变当前情景，化消极为积极

通过改变情景或者意义，可以很好地引导对方产生积极的心理体验。我们经常听到这样一句话：“冬天来了，春天还会远吗？”这句话正是改变情景，化消极为积极的经典例子。原本是有些悲凉萧条的冬日，在法国思想家罗曼·罗兰口中，却和万物繁盛的春天连接在一起，让人不禁心生向往。

因为这一点对大家来说并不难理解，所以这里也不再做过多解释。

### 4) 化批评为关切，给对方积极体验

遇到问题时批评和推卸责任只会让问题更加严重。在日常生活中，我们遇到的通常都会是小问题，甚至和别人无关。当她因为犯错





而陷入自责的情况时，给对方一点关切，你就会显得大不一样。

---

“小刚，都是我太粗心大意了，不然也不会出现这么大的纰漏。”阿美显得特别沮丧。

小刚笑着道：“事情发生了，肯定是谁也不想的。这段时间你肯定也不好受，你现在该好好休息，不要胡思乱想了。”

阿美有些感动道：“小刚，谢谢。”

---

#### 5) 用“就像”框架，帮对方缓解困苦

在心理学自我效能感的激励课程上，培训师常常会说这样一句话：“你想成为什么样的人，你就是什么样的人。”

很多人会觉得这句话不成立，但事实上，人的潜意识的自我暗示力量是十分强大的。既然是潜意识，你就能用冷读术不知不觉地来影响她。

---

“嗨，你好。”尼尔在街上和一个美女擦身而过时打招呼。

“你好，我们认识吗？”美女疑惑。

“不，不认识，”尼尔笑着道：“抱歉，我刚才把你看成……看成我一个大学同学了。”

“大学同学？”女人疑惑。

尼尔笑着道：“是啊，怎么说呢，我一直有点遗憾没再遇到她。冒昧问一下，你是哪个大学的？”

女人笑着回答，随后两人还一起去喝了咖啡。

---

案例中，你可以试想一下尼尔为什么要说她长得像他大学同学？是为了拉近彼此的距离，让两人的关系从陌生人往前更进一步。另外，说是大学同学才能更好地展开话题，若说是前任女朋友，那么估计人家理都不会理尼尔。

所以，用“就像”框架时，像谁可是一件很关键的事。



## “双重束缚术”，令她无法拒绝的约会邀请

被拒绝？

一次不要紧，当做意外；两次也不要紧，当做锻炼；三次、四次……

如果屡次遭到拒绝，而且是被心仪的女人拒绝，相信这是任何男人都都不愿意遇见的事，不仅因为自尊心会遭受重创，还因为，有时候好不容易说出去的话都是事前准备许久的，一下子就被拒绝了，打击简直不敢想象。

有的男士因为记忆里的拒绝经历，甚至以后对于女人都会产生恐惧。据调查，有些存在生理功能障碍的男性患者，就是因为表白时被女人毫不留情地拒绝，进而留下心理阴影。虽然身体没有问题，但是受心理阴影的影响，最终有了生理障碍。除了生理功能障碍外，有的男性还会出现和女人说话会结巴、紧张的症状。可见，被女人拒绝是件多么令人不愉快的事。

---

“小美，我知道路口有一家餐厅不错，一会儿一起去吃顿饭吧？”李强泰然自若地询问。其实为了这个邀请，他已经暗地里准备很久了。

小美皱眉道：“不行啊，我已经跟别人约好了。”

李强心里如遭雷击，但还是强自镇定地说：“啊，这样啊，那要不……一起喝杯茶吧？”

“可是我今天很忙，估计没有时间出去了。”小美道。



李强失望地垂下头，说：“好吧，那……以后有时间再说吧。”

这样的对话虽然老套但却每天都在上演，那些失意的男人每天都在垂头丧气。

你会发现这个世界上有两类人——永远不被拒绝或极少被拒绝，以及一直被拒绝的，而这两类人的差异有时候不过是一句话而已。

接下来我们看看如果李强换种说法会如何。

李强道：“小美，一会儿下班一起吃个饭或喝个茶吧？”

小美道：“不行啊，我已经和别人约好吃饭了，恐怕没有时间。”

“这样啊，”李强笑着道：“那就别吃饭了，一起喝个茶吧，怎么样？”

小美点头道：“好吧，喝个茶应该用不了多长时间。”

为什么同样的一个邀请，后面的说法却不会遭到拒绝呢？

原因是比起拒绝别人，人们更愿意做出选择。比如，你去别人家里做客，主人想请你喝茶，事实上你并不渴，主人问：“喝杯茶吧？”你可能立刻会说：“不用了，我不渴。”但是假如主人问：“你是喝茶，还是喝水？”你会条件反射性地回答：“喝水。”说完后，你才会反应过来要拒绝。

这就是冷读术中的双重束缚术。为了完成某个目的，你可以让她进行选择，同时女人天生容易心软，这样的选择能助你更快达到目的。但是要注意的是，当你想达成一个目的的时候，就要准备和这个目的对等的其他条件或是比这个目的更高的条件，让两者共同存在。正如例子中李强所做的一样。

但是，“双重束缚术”并不是一直能有效的。我们来看一个孩子和母亲的例子。

小明即将要参加数学考试，妈妈答应他只要考了100分就会给他



奖励。

对话一：

小明道：“妈妈，如果我考了100，我就要吃很多很多的巧克力！”

“不行，巧克力对身体不好！”

小明失败了。

对话二：

“妈妈，如果我考了100，我要一个ipad！”

阿美义正辞严道：“不行，ipad太贵了，而且你也用不上！”

“那妈妈，我不要ipad了，我要巧克力行吗？”

阿美正要答应，想了想又道：“不行，巧克力伤身体。”

小明又失败了。

---

例子中，小明的做法显然是高明的，但阿美并没有被小明所提出的条件所迷惑。同样道理，有时候我们也会遇上颇为理智的女性，在这种情况下，要想达到目标，就需要使用到多重束缚术。

还是以上面的例子为例。

---

“妈妈，如果我考了100，我要一个电脑，一个ipad，还有很多巧克力！”

“不行！”阿美严肃地说。

小明道：“那我不要电脑了，我要ipad和巧克力！”

“不行！”

“那我只要巧克力可以吗？”

“可以，”说完，阿美又道：“你好好考，考好了，妈妈多给你买点巧克力。”

---

我们知道，其实小明的目标就是要巧克力，ipad和电脑只是用来做佯攻罢了。但是在这种情况下，因为可供选择的条件多了，就会给



对方一种心理压力而无法做出拒绝。

“双重束缚术”是情场高手经常使用的方法，在诈骗行为中也经常被使用。诸如很多电话销售中，对方会利用双重束缚术而套取出接听方的身份信息，甚至密码。这个方法之所以让人很难拒绝，是因为它针对的是人类的思维弱点。

每个人都不喜欢拒绝别人，女人尤为如此。

所以谨记这一点，并用双重束缚术加以配合，你的情场之路一定会越走越顺利的！

## 强势的“是的”组合，让她答应得措手不及

在“减少拒绝”面前，冷读术的技巧中除了有“双重束缚术”之外，还有强势的“是的”组合（Yes set）。“是的”组合可以弥补“双重束缚术”的不足，帮助我们更好地达到目的。

---

《天龙八部》中，金庸先生曾写过这样一段对话：

又行许里，阿紫道：“姐夫，我唱支曲儿给你听，好不好？”

萧峰打定了主意，不管阿紫出什么主意，他都一概不允。便道：“不好。”

阿紫嘟起嘴道：“你这人真专横得紧，那么我说个笑话给你听，好不好？”

萧峰道：“不好。”

阿紫道：“那么你说个笑话给我听，好不好？”

萧峰道：“不好。”

阿紫道：“那你唱支曲儿给我听，好不好？”



萧峰道：“不好。”

她一连问了十七八件事，萧峰连想也不想，都直接一口回绝了。

阿紫又道：“那么我不吹笛儿给你听，好不好？”

萧峰道：“不好。”

这两个字一出口，萧峰便知道自己上当了。她问的是“我不吹笛儿给你听”，自己说不好，那就是要她吹笛了。

---

在阿紫和萧峰的对话中，她一连用了十几个问题让萧峰做出相同的回答，最后再设下圈套。这样的形式正是强势的“是的”组合的形式。面对这种问题形式，就算是再固执的人都难以招架。正因为如此，这样连续式相同的询问被全世界所有司法部门禁止，目的就是为了防止腐败的警察诱供。

在使用“是的”组合交谈的过程中，她的大脑会被不知不觉地移植入信息，并最终朝着你所设定的方向回答。

---

咨询室里，来访者开口道：“我不知道为什么，我走路总是喜欢低着头。”

“你觉得低着头走路不好，是吗？”

来访者点头道：“是的。”

咨询师问：“你有没有想过为什么？我想你应该有一些自己的想法。”

“是，我想我只是太专注于自己的事情了，走路的时候我喜欢想一些事情，所以才低着头。”

“你不希望别人知道你在想什么是吗？”

“是的，我不希望别人看我，尤其是女孩子只要看我一眼，我就会觉得浑身不自在。”

“你有些自卑吧？”

“嗯，应该是吧，我穿衣服很随便的……”

---



在咨询师和来访者聊天的过程中，咨询师通过三个“是的”组合，已经将“你有些自卑吧”成功植入来访者脑中。在多次的积极响应之后，来访者已经无法做出拒绝的回答，更加觉得自己的情况都被咨询师说中了。

---

因为小美不喜欢吃辣，所以每次一起吃饭时，李强都要尽量点不辣的菜，这样一来，李强总觉得自己吃得很不尽兴。

“小美，我记得你很喜欢衬衫，是吧？”

“嗯，我是衬衫狂，什么衬衫我都喜欢。”

李强道：“我听说喜欢衬衫的人都是喜欢规则的人，是这样吗？”

小美点头道：“嗯，我觉得自己是这样的，我做事情都会有一定的原则。”

“有原则的人，通常也是很有个性的人。”

“你这样说也没错。”

“有个性的人通常都喜欢挑战，小美一定也是个喜欢挑战的人吧？”

“呵呵，是啊，我喜欢挑战，不然生活就太平淡了。”

“是，就像吃东西一样，要加点辣才够味，对了，我知道有一家四川烤鱼很好吃，我们一起去吧？”

“好。”

---

通常发生这种情况时，对方心里会把这种情景当成是因为“盛情难却”，而不是因为自己中了圈套。“是的”组合的陷阱在日常交往中是非常方便使用的，而且据统计，五个“是的”组合就能够令对方松口。

当然，“是的”组合并不是永远都那么顺利，有时候所提出的问题难免会出现一些差错。那么这个时候该怎么办呢？



李强道：“有原则的人，通常也是很有个性的人。”

小美摇头道：“这倒不是，我就觉得自己很没有个性，对什么事情都挺无所谓。”

“其实也不是无所谓，是你觉得这些事情都在你可以容忍的范围之内吧？”

小美点头道：“嗯，是这样的，我还挺能接受外界发生的事情的。”

“你对新的事物一定也是保持开放的态度……”

这样一来，话题就又被李强拉回了原点，“是的”组合也会继续下去。通常五个“是的”组合，就足够形成“睡眠效应”让对方接受我们提出的要求。切记，中间不能出现太多的意外，不然就会引起对方的警觉，这样一来“是的”组合就失败了。

所以用的时候，别忘了结合前面学过的冷读技巧。察言观色，一语说中对方，再用“是的”组合让对方说出你想要的答案！

## 创建她脑海中的有效意象，令她不自觉回应

无论语言用什么形式来表达，总是有它想要达到的效果。就像“双重束缚术”和“是的”组合都是帮助我们减少拒绝的。有时候我们是想表达自身的意图，而有时候我们想得到的是对方的回应以说服对方。假如对方也学过冷读术，或许会知道你话中的目的是什么。但若是对方对冷读术一窍不通，要想让对方说出你想要的回应可就没那么容易了。为此，你需要引导对方，让她不自觉地回应。





要知道，冷读术可不是一种为他人服务的话术，其目的是为了教会我们随时随地地玩转男女交往的游戏。

公元前342年，桂陵之战过去十多年，魏韩两军再度交战，战事十分激烈，齐威王令田忌为主将，孙臏为军师，意在直取魏国都城大梁。魏国庞涓出战，两人再度相交于战场。孙臏素知庞涓自恃骁勇，好大喜功，决定诱军于马陵道一举灭敌。待两军正式交战，齐军未打兵已先退，庞涓大喜挥师紧追不舍。第一日齐军营约有10万人灶；第二日余5万人灶；第三日只余3万人灶。庞涓喜，以为齐国士兵怯，下令轻装追击歼敌。孙臏知庞涓中计，守于马陵道，遂杀庞涓，抓获魏太子，一时声名大噪。

而孙臏“退兵减灶”的故事也流传至今。

这个众所周知的故事生动地说明了使用冷读语言时，知晓对方的感应也十分重要。孙臏知道庞涓的为人后，做出了“退兵减灶”的决定，庞涓果然如他所预料的，一路追到马陵道，最后落得被逼自杀的下场。

这种让对方做出自己所需回应的技巧，就是心理学NLP（Natural Language Processing，自然语言处理）模式研究中的语言框架模式。NLP语言模式的核心是，人类所认为的世界是由感官塑造出来的世界，而不是绝对真实的世界。所以，我们可以用语言塑造创立一个有效的场景，令她在场景中不自觉地做出相应的回应。

但是并不是每个人都能像孙臏那样了解庞涓，所以你还需要掌握两个通用的塑造场景的方法。

#### 1) 抬高对方再做说服

抬高的手法就像是魔法师的魔术棒一样，对灰姑娘一挥，她就会焕然一新。人都喜欢被抬高，一时骑虎难下，自然不得不做出你想要的回应。

洋务运动时期，张之洞提出“中学为体，西学为用”，一改清



政府之前的保守作风，大兴建设工业设施。钢铁厂兴办之后，效益突出，张之洞决定再扩大生产。当时有三家外国公司来华洽谈，一家是德国的，一家是法国的，一家是英国的。由于法国刚被德国打败，张之洞决定不考虑法国。

德国人来到湖光地区考察后，对张之洞道：“你们的铁矿是微酸性铁矿，设施却是碱性机器，时间一长，肯定会全线报废。”

这句话无异于是在扇张之洞巴掌，说他不懂炼铁。张之洞难以接受，也未接受德国人的方案。

最后来的是英国人，因为英国人长期和中国人打交道，知道中国人的软肋，便态度谦卑地对张之洞道：“您的铁矿我们已经看过了，相信您也发现了，铁矿和你们炼铁厂设备的酸碱性有些不匹配，我们的提议是全线更换设备，不知道您觉得怎么样？”

不用说，张之洞听完心情舒畅，采纳了英国人的建议。

---

人类在接受新观点时，最初的态度往往是否定，随后才是怀疑和审核，最后才会相信。但是如果一开始这个新观点就是自己的，就不存在这个漫长的接受过程了。在英国人说话时，特地用了“相信您也发现了……”这样无意中既恭维了张之洞，又给了他台阶下的话，取得了他的认同。而人类还有一个有趣的地方在于，当被人认为很有某方面的才识时，通常不仅不会做出反驳，还会沾沾自喜。

## 2) 丑话说前头易得到支持

对于这一点相信大家都不陌生了，毕竟本书在多处都提到了它。所以你也该重点记住，无论是哪个阶段，无论说什么话，如果你想给对方一个好心情，帮助自己赢得关系的话，都要将丑话说在前头。好话可以慢慢说，而且什么时候说都不晚。

---

日本著名的美津浓公司在给每一件制造的运动衣包装时，都会留下一张字条，上面写道：“这种运动衣采用的是日本最先进的染色技术，染料也是最优秀的。但是令我们遗憾的是，茶色的染色还没有达



到完全不褪色的程度，还是会有褪色。”

这种“将丑话说在前头”的行为，帮助状美津浓成为当时人们最信赖的运动衣品牌，人们争相购买。

---

无独有偶，这个方法也时常被用在销售上。在销售心理学的课程里，将“丑话说在前头”可是一个要重点掌握的推销策略。

---

大明是公司的金牌销售员，他的推销成功率在整个商场是最高的，而且，他卖出的商品很少会被投诉。很多同行以为他是巧舌如簧，其实他不过是巧妙地用了冷读术的语言罢了。

这天一对夫妻来到商场买洗衣机，大明先对两人的收入做出判断后，介绍道：“这台洗衣机是几年前推出的，在智能自动方面和现在的技术相比，相对逊色，而且噪声也有些大。”

“但是它的优势也是很明显的，比如节水省电，不会像全自动那样浪费特别多的水。而且这款洗衣机是××牌子的经典机型，他们的双筒领域在全国都是顶级的。另外，它的价格相较现在持续上涨的新家电来说，还是很划算的。”

---

综上所述，创建对方所需的有效意象，你就能轻松得到对方的回应。

## 运用关键转折词，给她一个积极的体验

---

“我会永远喜欢你，即使你任性、冲动、做事不思考后果、时常做错事……”

---



无论男女，这句话听起来似乎都觉得不错，但是如果只是不错，冷读术就实在是没有值得大家学习的地方了。

“你任性、冲动、做事不思考后果、时常做错事……但是，我喜欢你。”

这两句一对比，哪一句更能让你心动也就一目了然了。

在我们的日常用语中，转折词可不只“但是”，还有“不过”和“可是”。另外还有其他的表示转折的词，但是大致也可归于这三个词之下，这里也就不再详细举出。这三个词的区别在我们小学的时候都学过，其中以“但是”语气最为强烈，“不过”语气最为温和。（但是>可是>不过>只是）

你不知道的是，在1993年，“但是”、“不过”和“可是”这三个词曾经被清华大学语言学研究所专门做过课题研究，并且还写成一篇报告。报告中对于这三个词的总结如下：

在对24小时的语言材料（包括商业场所对话、日常生活对话、电话对话、广播对话和节目访谈）加以分析后发现，三个词汇在不同的场合各自扮演不同的语言角色。“但是”重点在强调连接词前后论点的对立，突出后面信息的重要性；“不过”重点在于标示对比关系，其后所跟着的信息往往是对先前论点的评价；“可是”重点在于说明说话者对于前后论点的情绪感受。

另外，对照中央研究院现代平衡语料库的书面材料，发现“但是”常偏好于出现在正书的书面材料中；“不过”在口语和书面的语言中使用差别不大；而“可是”则常出现在非正式的语言交谈中。

由此可见，“但是”的使用会提升语言的正式程度，而“可是”则会让整个语言氛围显得更为随意。

所以在使用的時候，如果想緩解氣氛，最好少用“但是”。因为



“但是”常常很容易引发人们的消极体验，这样一来前面所说的话就算是白费了。

---

“你工作很努力，平时表现也很积极，和同事相处也很好。但是你的工作效率有些低，这个账做得也不够细心……”

---

如果你听到这样的一句话，不用说，心情肯定是很低落的。前面的那些表扬，无论怎么样都无法掩盖后面的缺点。以后回想起这句话的时候，你也只会想起自己被批评了，也不会记得‘曾经’还被夸奖了一番。

---

“你工作效率有些低，做账也做得不够仔细，不仅如此，还经常迟到。但是，你平时工作努力，表现得也积极，和同事相处也很好。”

---

听到这句话，你又会有什么感觉？虽然这两句话所表达的内容一样，但是效果可是大不相同。这种方法也是“丑话说在前头”的一种，但是……不知道你有没有注意到这两句话中的一个关键词——“但是”。中国人的语言已经到了登峰造极的地步，一个简单的转折词就可以让整个句子的意境完全发生变化。

所以，要谨慎使用“但是”。不过有时候，如果我们不小心已经用了“但是”，还是可以有补救的方法。

---

“你工作很努力，平时表现也很积极，和同事相处也很好。但是……虽然你的工作效率有些低，这个账做得也不够细心，还是要好好努力。”

---

“虽然”的出现，一下子就减低了“但是”的气势，让这句话听起来变得不那么刺耳。

因为只要注意这三个词的特点和区别，我们就能在日常生活中



很好地使用，所以这里就不再一一举例子进行说明。在关键转折词方面，我们还要说一个不得不说的独特词语——“正因为如此”。

“但是”在缓和气氛方面效果不佳的原因主要在于，它容易让人们产生戒备心理，似乎只要一听到这个词，我们就会忍不住想反驳。这样一来，自然大大地破坏了交谈的氛围。“正因为如此”则大大不同，这个词很好地解决了“但是”所面临的问题。一来它可以肯定对方前面的说辞，二来它更具有有一种推理逻辑，而不是个人主观臆断，让人容易接受。

---

花店老板见小王买了花篮，又说道：“先生，再买一束玫瑰花送给太太吧？”

“不用，我老婆不喜欢这些，”小王道：“她很节俭的，买这些花回去她会觉得浪费。”

“正因为如此，”花店老板道：“所以您才更需要买一束花回去送她。”

小王停下脚步，好笑地问：“她不喜欢，我买花回去做什么？”

“您想想，这么多年来您是不是从没有买花回去送过她？”花店老板循循善诱道：“您要是突然买回去，肯定会给她一个惊喜的。而且，这么多年来，您的妻子为家庭肯定也付出了很多，难道您不想向她表示一下感谢吗？”

“你说得对！”

---

如果花店老板直接说：“但是，您的妻子平时很辛苦……”，相信小王早就扭头走了。使用“正因为如此”，会让对方觉得你在肯定他的说法，这样一来他自然会放松戒心。

所以，巧妙、灵活地使用关键转折词，能够帮助你更快地让对方听从你的要求，达到事半功倍的效果。



## 完善的框架转换语言，让她对你的话深信不疑

本章前面所讲的都是关于如何运用有效的说话术，让对方产生积极的心理体验，进而赢得我们想要的回应。无论是“五种语言框架术”，还是“关键转折词”，都是在教你如何通过规律的把握，说出漂亮积极的话语。但是，有时候我们虽然觉得一些话很好，可就是说不出口，心里总觉得这种话不该我说，似乎说了，就不再是我了。

如果你也有这种想法，那么说明你是个尊重个性的人。不过有时候为了更少碰壁，保留更多的自我，即使我们不愿意掌握太多框架，也该为自己建立一个积极的语言框架。

积极的语言框架可以让人无论在何时跟你接触，都会得到正面的体验。一个处处能给人正面体验的人，相信谁都不会拒绝。

---

“An apple a day, keeps a doctor away!”

“一天一个苹果，医生远离我！”

“一天吃一个苹果，会让你少生病。”

“每天都要吃一个苹果，这样才不会经常要去看医生。”

“每天吃一个苹果，这样就会提高身体的免疫力，不容易生病。”

---

这五句话所表达的意思是一样的，但是相比前两句，后面三句的感召力似乎就不那么强了。如果你用英文朗读，还会觉得第一句更加朗朗上口，甚至话语中所带有的行动力号召，让你忍不住想开始施行。

语言本身无疑是有魅力的，关键还在于怎么说。



---

据心理学家证实：“不同的语言习惯，会影响人们的寿命。”美国肯塔基州立大学狄波拉·丹娜研究小组通过对修女们日记的研究发现，在日记中大量使用积极语言的人比大量使用消极语言的人要长寿得多。那些一开口就是“为什么我那么倒霉”、“不就是个×××，摆什么臭架子”等的人，寿命会渐渐地缩短。

---

所以，你也注意到了使用积极语言的目的并不是为别人服务，而是为自己的健康着想。同时，那些使用开朗、乐观语言的人，在人际关系中也会显得更加游刃有余。

想要让自己学会冷读术的说话技巧，有一点必须说明的是：那些认为和人交往很麻烦，很浪费精力的人，说话水平是很难提高的。试问一个讨厌苹果的人，又怎么会觉得苹果美味呢？同样道理，要想有积极的说话习惯，光掌握规则式的技巧还不够，还需要一个好的心态，别忘了态度决定一切！

积极的说话方式，不仅能让人感觉大不一样，还能帮助人们更好地面对困难。

---

美国前总统罗斯福家中被盗，丢了许多贵重东西，一位朋友知道了，连忙写信安慰他，希望他不要太在意。

罗斯福给朋友的回信上有这样一段话：“亲爱的朋友，感谢你写信来安慰我。我现在很平静，并依旧感谢生活。第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷取了部分东西，而不是全部东西；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”

---

罗斯福的这番话不仅帮助他从丢失东西的愤怒心情中走出来，还让他身边的人都不禁对他刮目相看。一个积极的人，总是会忍不住让人想靠近的。而且，人们在积极表达的同时，也会给自己一些正面的心理暗示，这种暗示甚至可以化为力量而最终帮到自己。





---

一只老钟对一只小钟道：“你知道吗？一年里你要摆动525 600下呢。”

“那么多，怎么可能？！”小钟吓坏了。

另一只老钟听到了，笑着道：“不用怕，你只需要每一秒钟摆一下，每次坚持一秒钟就好了。”

小钟听了，点点头，想着：一秒钟摆一下好像也不难，先试试好了。果然，它摆动了一下，发现很容易就完成了。

一年后，老钟笑着道：“新年要开始了，我们还能摆动，真好。”而旁边的另一只老钟已经不动了。

---

两只老钟面对的是同一个事实，但是他们的想法却是相反的，最终结果也截然不同。积极的心态可以帮助我们很好地解决问题，如果能再配上一点幽默，你就会是焦点。

---

爱尔兰的萧伯纳也是一个说话积极幽默的人。有一次，萧伯纳走在大街上，被一个骑自行车的人撞了。撞他的人连连道歉，萧伯纳却笑着道：“你真不幸，你要是再用劲些撞死我，你就会因为撞死萧伯纳而成为名垂青史的人物了。”就这样，萧伯纳用一句话缓解了对方的紧张不安。

---

积极的说话方式，有时还能替你避过对方的敌意。

---

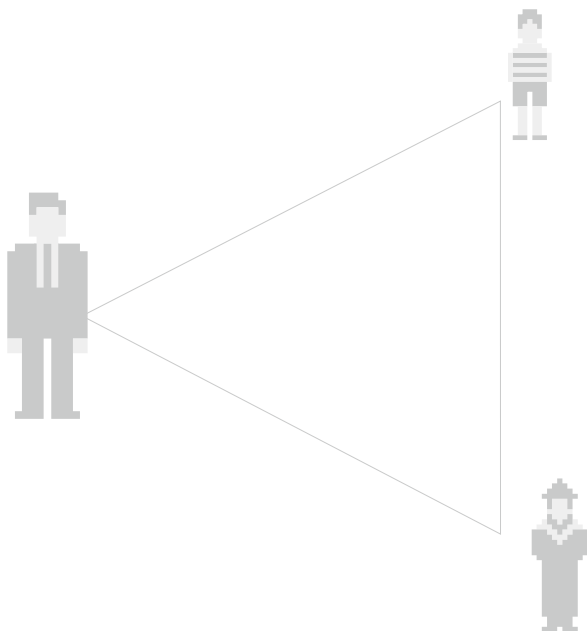
美国前总统林肯有一次在擦自己的皮鞋，一个路过的外交官故作惊讶地说：“林肯先生，你怎么擦自己的皮鞋啊？”

林肯反问道：“哦？难道你还擦别人的皮鞋吗？”

---

林肯的回答不仅维护了自己，还有力地回击了这个外交官的问题，让人感觉是这个外交官在无理取闹。

积极的语言框架可以为双方都带来好心情。如果能在轻松的环境中，自如地运用冷读技巧，那么相信没有什么可以难倒你。



## 第8章

# 给她所缺失的，得到你想要的

如果一个女人说：“我讨厌你！”那很有可能她是在说：“我爱你！”

女人的心思向来是让人琢磨不透的，她们跟男人的思维不一样，是男人无法用常理去理解的。女人最口不对心的时候，是在她们谈恋爱，爱上男人的时候。

正因为女人的口是心非，她们的言行常令不解风情的男人百思不得其解。男人喜欢有话直说，不懂拐弯抹角，却不知这样做最容易得罪女人。

不得罪女人而又俘获她们的心，是男人必备的技巧。



## 任何人都拥有两张脸：大众普遍心理

《孙子兵法》有云：“要想对付敌人，就要以彼之道反施彼身。”

女人当然不是敌人，但是对付她们，却要用对付敌人的办法。每个人都是由互相矛盾的两面组成的，女人尤其如此。

---

她明明想让你按她的意思办，却总是用一副温婉的口吻说：“随便吧，我怎么都可以。”

她明明想让你留下来，却总是以相反的试探性口吻对你说：“你不必理我，走吧！”

她明明想让你解释误会的原因，却总是一脸满不在乎地对你说：“我不想听，不想听！”

她明明想让你无论多辛苦也来接她，却总是反着说：“你不用这么辛苦来接我啊！”

---

看，女人就是这么口是心非。

“口是心非”是女人心理矛盾的体现之一。其实每个人都有矛盾的两面，女人如此，男人也如此。心理学研究表明，每个人潜意识中都存在着另一个自己，也就是幻想中的自己。我们除了拥有已经得到的，还希望拥有没有得到的那部分。研究还表明，人们在交往时，大多会选择与自己性格相似的人，但是要想进一步成为至交的话，通常会选择与自己相反类型的人。而事实也证明，相反类型的人往往会和自己比较契合。



---

“Discovery”曾做过一期相亲为主题的节目，来参加的一共有60人，其中男女各30人。这60人由节目组安排他们见面，每次五分钟。见面时，桌下都有一个按钮，男女双方可以根据自己的判断摁下相应的按钮——喜欢或不喜欢。整个过程结束后，由节目组安排双方都有意向的人继续交往。半年后，节目组重新联系这些人，结果发现，当时在一起的11对情侣中，有6对依旧保持情侣关系，其中一对情侣正打算结婚。再进一步对这6对情侣分析后发现，其中有5对情侣都是性格互补类型的，只有一对情侣是性格相似型的。

---

这个结论表明，大多数人喜欢和与自己性格互补的人在一起。

也许你会以为，性格互补就意味着双方性格大不相同，事实上并非如此。根据心理学大师弗洛伊德的理论，人们对于喜欢的对象都会产生一种投射。也就是说，甲喜欢乙的性格，并不是因为甲缺少这方面的性格，而是甲在潜意识里拥有这种性格，只是甲自己并不知道而已。所以，所谓的性格互补，从另一个角度来讲，不过是双方选择了与自己性格另一面相似的对象在一起而已。

如果你不相信或是还无法理解的话，则我们可以看另一个关于“夫妻相似性”的研究。

---

美国西安大略大学的研究人员发现，人们在选择朋友或恋爱对象时，遗传基因在相似性的选择标准中占有三分之一的权重。也就是说，人们通常会潜意识里以为，与自己基因特征相似的人相处起来会更加融洽。因此人们在挑选结婚对象、朋友时，会寻找一些暗示着基因相似的线索。不过当然，夫妻之间的基因也不能过于相似，否则不能保证基因库的健康。研究人员强调，这种相似性是不被人们所察觉的，在不知不觉中影响着人们对交往对象的选择。

---



从这个研究中，我们更能看出，其实人们在选择对象的时候虽然看起来似乎是和与自己大不相同的人在一起，但是实际上，人们都受了潜意识的影响。

现在你已经知道了人类两面性的存在，细心的你也许还会发现，人们总是在无意识地追求自己潜意识里的另一面。人们所追求的，往往正是他们所缺少的。在交往中，如果你能把握好这一条规律，及时给予对方所需要的，那么你一定取得对方的信任，并吸引对方注意。

---

在电影《妙警贼探》中，有一次尼尔和皮特面临一个保险诈骗案，嫌犯是一个警觉性很高的迷人寡妇。为了吸引她的注意，皮特和尼尔参加了专门为贵妇准备的一场男人拍卖会。在分析了这个寡妇的性格特点后，两人决定由尼尔扮演花花公子、万人迷的角色，而皮特扮演忠厚老实、不懂得甜言蜜语的老实男人来接近寡妇。他们知道只有这样做才能万无一失，因为这两种正是寡妇一正一反性格的两面。结果，万人迷尼尔落败，皮特成功赢得寡妇的好感，并最终大破这桩资金涉及几亿美元的保险诈骗案！

---

例子中，两人通过对寡妇性格的分析，最终从正反两面下手大破悬案。虽然寡妇警觉性很高，但是她并不知道自己的致命伤早就暴露在两人的眼皮底下。对于潜意识的选择，我们是无法进行控制的，所以当你了解到对方所缺之后，只要给予及时的满足，你就可以在双方的关系中占据绝对的主导地位。

如果你完全明白了这一点所包含的内容，相信对于美女与野兽的组合，你也就不会觉得惊讶了。另一方面，从性格的两面性出发，我们还能延伸出重要的一点：对方缺什么，我们就给什么。

在正式进入性格两面性的内容之前，我们首先要知道如何给她所缺少的，以达成我们的目的。



## 说出她想听的话，完美俘获女人心

有时候我们会迫不及待地想做一个知心朋友，掏心掏肺地为对方分析利弊，结果是对方根本不领情。

这简直太伤人了！

慢着，如果你还这样想的话，那么你一定忘了本书一直强调的一个关键点：每个人最关心的都是自己。当我们在为别人掏心掏肺的时候，是不是也会无意识地把自己的想法强加到别人身上呢？

在第5章我们说过，在和陌生人交谈时，很重要的一点是要说对方想听的话，替对方说出“内心期望”。但是有时候对方把自己内心掩藏得太紧，这样一来要揣测对方的想法可就太难了。我们运用冷读术是为了更好更快地和别人建立关系，可不是来做智力问答的。所以，当你无法替对方说出心里话的时候，你就可以引导对方说出其想说的话。别忘了，对方既然肯和别人交谈，就说明其一定有想倾诉的地方。对方想倾诉，说明其缺少倾诉，你就应该给予倾听。

但是到底对谁倾拆呢？这就要看对方眼里的“对方”，哪个更胜一筹了！

---

咨询室里，来访者一坐下就双手抱胸，双唇紧抿，戒备地看着咨询师。

“有什么我能帮你的吗？”咨询师如往常一样微笑询问。

来访者道：“我的事情谁也帮不了。”

“那看来一定是很大的事情，”咨询师道：“这件事情大到你也觉得有些难以处理吧？”

“那又怎么样？”来访者道：“我自己都解决不了的问题，说出



来你也帮不了我的忙。”

咨询师道：“你来找我，也是想让我给你一些意见吧？”

“你能吗？”

“不能，”咨询师微笑着道：“我不能违反职业道德，不过我能帮你一起梳理所面对的问题，你觉得怎么样？”

来访者犹豫了一下，道：“好吧，是你自己说能帮我梳理的，我就信你一次。事情是这样的……”

---

常言道：“一个好的咨询师，不在于话说得多‘好’，而在于话说得多‘少’。”要想分辨一个咨询师或算命师的实力如何，就看他说的话是多还是少。越优秀的人，越懂得让对方多说；越笨拙的人，才会越滔滔不绝。

在心理学的咨询里，还有这样一句玩笑话：“顶级的咨询师，只需要活着。”意思是，只要咨询师坐在咨询室里，来访者就会有欲望自己滔滔不绝地说下去。当然，这只是玩笑话，再高级的咨询师也需要先和来访者打打招呼。不过这更加说明了，让对方说他想说的话，对于取得一个人信任的重要性。

只有在对方确定你会认真倾听他的话后，他才会把你说的话听进去。我们接上一个案例，继续往下看：

---

咨询师道：“你的意思是说，你觉得这件事并不是你的错……”

“不是，”来访者打断道：“我知道这件事是我的错，但是我觉得他们也不能这样说我，我已经知道错了。这样不是就足够了吗？”

“你的情绪有些激动，”咨询师沉思了一下，道：“你的意思是说，你已经认识到错误了，但是他们依旧在责怪你，是不是这样的？”

“是，他们就只知道责怪我。”

咨询师点点头，道：“嗯，他们责怪你，是因为你超车造成追尾这件事，对吗？”



来访者点点头，并没有说话，咨询师继续道：“在你开车的时候，他们是不是都很紧张？”

来访者道：“是，他们一直叫我慢点，不过……是我开太快了，他们都很害怕，没想到出事了。”

---

在咨询中，咨询师在发现来访者驳斥他的话后，立刻就开始重复来访者说过的话，这样做的目的正是要让来访者知道，咨询师已经将来访者的话听进去了。在来访者接收到信息后，他开始听得进去咨询师的话，并能试着平静下来和咨询师梳理发生过的事情。

假如咨询师只是一味地说教，我想来访者一定会觉得这个咨询师糟糕透顶，以后再也不想来了。在本案例中，咨询师深知要让来访者说出想说的话这一点，从而才能慢慢地引导来访者梳理事情经过。

在日常生活中，我们也应该明白这个道理。就拿许多家长来讲，他们只知道不断地给孩子灌输道理，却从不让孩子说出自己的话，这样一来，孩子自然也不愿意听他们的话。

所以，想让对方听你的话，首先你要学会听对方的话。

---

阿美道：“不是跟你说过不许和小朋友打架吗？！”

小明生气地说：“是他们先打我的！”

“你没做什么，人家干嘛打你！”

小明愤怒地瞪了阿美一眼，低头不说话。

---

这一场景是不是经常发生在母亲和孩子身上呢？仔细想想，我们似乎一直在无意中剥夺孩子的话语权。

---

阿美道：“不是跟你说过不许跟小朋友打架吗？！”

小明生气地说：“是他们先打我的！”

阿美弯下身，摸着小明的头道：“跟妈妈说说，他们为什么打你？”





“他们考试的时候作弊，我告诉老师了，老师给了他们零分，他们就借机打我。”

阿美道：“他们作弊的确是不对的，你把这件事告诉老师也是正确的。但是打架并不能解决问题。”

小明看着阿美委屈地说：“可是，是他们先打我的。”

“但是你把他们两个都打伤了，还流血了，对吗？妈妈希望你能跟他们道一下歉，好不好？”

小明点头道：“好”。

---

当你想劝某人的时候，最好的办法就是先让对方说出心里话，然后再慢慢地说出你的想法，这样才是双赢的做法！

缺什么给什么，正是这个道理。

## 从正反两面来说话，让她不自觉为你沉醉

中国有句古话叫：“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”说的是我们应该正确对待别人的批评和意见。英国大文豪莎士比亚也说过：“有些人对你恭维不离口，可全都不是患难朋友。”这句话是要告诉我们，交友时要谨慎那些只知道说好话的人。

于是，我们有了这样一个基本常识：一个只知道夸赞别人的人是不值得交的，而且一定要提防。正是这样的心理，让我们有时在想去赞美别人的时候，却举步维艰。赞美多了，怕对方说我们只会说好话；可是批评多了，又会惹对方嫌。为了避免这种局面，我们干脆说一些不咸不淡的话好了！

可是，问题又来了。

不咸不淡的话谁都会说，你说出来和甲乙丙丁说出来效果并没有什么两样。在对方看来，你也就变成可有可无的甲乙丙丁了。



---

“小李，你觉得我这件裙子怎么样？”阿美问着小李。

小李看了看，道：“我觉得挺好的，穿你身上挺合适的。”

阿美埋怨道：“怎么说得这么没有诚意啊，好歹给点意见。”

小李又看了看，道：“这件衣服的颜色太老了，号也有些小，穿你身上有些不合适。”

阿美冷冷道：“你觉得不合适？”

“……嗯。”小李不知道自己说错了什么，他明明是按照阿美的要求说的。

走得时候，小李注意到，阿美阴沉着一张脸。

---

例子中，小李就是属于生活中不会说话，经常得罪别人的种人。小李说的话本身并没有错，但是他错在太老实，也太不懂得说话策略了。现在我们换小王上，来看看他的表现。

---

“小王，你觉得我这件裙子怎么样？”阿美从试衣间出来，问着同来的小王。

小王看了看道：“这件衣服的设计很大方，穿在你身上还有些优雅，很不错，挺合适的。”

阿美笑着道：“我就是看中它给人优雅的感觉，不过它看起来好像不如刚才那么好看。”

小王立刻会意道：“这件衣服的款式很适合你，不过颜色有些偏暗，要是能再亮一些会好一点。”

阿美道：“我也这样觉得，这颜色太老了，还有尺寸也不太合适，我还是换了吧。”

---

如果小李事先能看到小王和阿美的对话，估计就不会犯错了。不用我说，最后自然又是小王达到目的。

无论是男女朋友、同事还是上下级，一味地说好话都已经不起作



用了。大家都会跟你说：“我不吃这套”、“人无完人”，这样的话变得越来越深入人心。为了应付这样的场面，冷读术教你从正反两面赢得他人的信任。

---

“小王，你看公司这一年来的改革成果怎么样？”总经理问着小王，笑容淡淡。

小王道：“总的来说，我觉得公司这一年的改革成果很显著，各方面都有很大的改善。就像我们采购部，账目更加清晰了，员工也减少了浪费的情况。”

总经理不动声色道：“嗯，还有呢？”

“呵，有点小问题就是，报账的时候往往要许多领导签字，我在想，是不是能稍微减少一两个环节，这样大家效率也会高一点。”

“嗯，有道理，”总经理笑着道：“小王，你果然很用心，我没看错你。”

“总经理过奖了。”

---

小王很好地把握住了人有两面性的心理，取得了总经理的信任。可以说，从正反两方面来说话是百试不爽的，不过也有例外情况出现。我们再来看看小李的例子。

---

“小李，你看公司这一年来的改革成果怎么样？”

小李笑着道：“这是总经理批下的，还用说，效果当然是很好，大家反映都不错。”

“嗯，还有呢？”

“还有就是难免会有点小问题，”小李见总经理神情没什么不对，继续道：“比如说权责分散过于厉害，造成效率下降，员工做事缚手缚脚；还有，监督制度过于严厉，办公室的同事都抱怨说……”

“够了！出去！”

---



走出办公室的时候，小李的脑袋还是蒙的，他不明白自己错在哪儿，他明明已经从正反两面来说话了，怎么还是错了？为了解开这个疑惑，他去请教了小王。小王听了小李的说法后，一下子就看出了他错在什么地方：

---

“当然不对，你怎么能那样说呢？那样就太不给人家面子了。”

小李不服道：“可是我前面从正面说过了呀。”

小王贼笑着道：“这你就不懂了吧？这说话嘛，坏话说三分，好话就要说七分，你完全倒过来了，当然不行！”

“坏话三分，好话七分。”小李点点头。

小王又继续道：“而且，夸奖的时候不要说那些虚的，就从具体的方面入手，保管比你说那些华丽的辞藻管用。”

“你是说，要从具体的角度入手？”

“当然，”小王笑着道：“说得越具体，对方越容易进入情境中，感受也越深。”

---

通过小王和小李的对话，你应该也注意到了。从正反两方面说话的时候，别忘了正面七分，反面三分。另外，具体的实例能助你更胜一筹！

## 利用矛盾心理，从反面去说中她的心事

我们已经知道了每个人都有两张脸，一张是从行为表现出来的“外在脸”，另一张是我们自己没有意识到的“内在脸”。在前面，我们介绍了如何从让别人说出自己想说的话来博得好感，也介绍了如何从正反两方面来说话以赢取信任。而现在要知道的是，如何运用矛盾的心理来一语说中对方。



说中别人的方法有很多，例如前面介绍的“巴纳姆语句”和“库存通用句”等，但这些语句在彼此还不熟悉时用来自然是相称得宜，但对于进一步发展的人来说，就显得有些提襟见肘了。为此，冷读术教你如何在不同阶段，利用人的两面性来一语说中对方。

---

公司举办的高档酒会上，高小姐被男同事团团围住，但是样貌好又家世不凡的她并没有将任何人放在眼里，对他们的夸奖也是反应平平。

不一会儿，高小姐就对宴会感到厌烦，打算去阳台透透气。

“要喝一杯吗？”

高小姐转身，面对的是林先生的礼貌微笑，“谢谢。”

“不用谢，”林先生道：“是我的荣幸才对。虽然你平时表现强势，但其实你也需要别人的关心和照顾。”

“是吗？”高小姐靠在阳台上，挑眉询问。

林先生不紧不慢温柔笑着道：“你离家在外，生活不得不小心翼翼。其实你的强势，不过是自我保护的方式而已，你也希望有人能对你好一点。”

“你还知道什么？”

“你行事雷厉风行，考虑周全，但私底下也会有迷糊和可爱的一面。比如，经常找不到东西，或忘记一些重要的日子。”

高小姐举起酒杯，道：“陪我喝一杯吧。”

“好啊。”

没多久，高小姐和林先生就在一起了，这让全公司的男人是又嫉又恨。

---

每个人都有两张脸，即使我们完全没有意识到这一点，但当对方说出这个事实时，我们还是会觉得对方很了解自己。林先生在赢得高小姐好感的时候，就是抓住高小姐平时高傲和雷厉风行的一面，然后从反面来说，就这样轻易地令高小姐刮目相看。我们可以想象，当林先生轻巧地说出高小姐的特征后，高小姐内心会有多大波澜。



除了可以利用人的两面性来接近对方外，我们还可以利用这一点来压制对方。很多领导或是父母在面对自己的下属或是孩子时都会有意无意地用到这一点，你不会察觉，但是你的确是受影响了。

---

一次开会，小王有些激动，会后总经理将小王叫到办公室。

“小王啊，看得出来你是很理性的人，不会将情绪带到工作和生活中，这一点看你平时的工作成绩和交友情况就知道了，来，对刚才的方案有什么想法，可以跟我说说。”

小王听到这句话，翻腾的心情也被压了下去。

“总经理，刚才的方案我并不是不赞同，不过我们是不是还应该考虑一下底层员工的感受……”

就这样，总经理让小王平静地说出了对方案的真心话。

---

对话中我们可以看到总经理就是从小王行为表现的另一面入手，让小王平息了情绪，并主动地说出了对方案的想法。可以说，仅仅凭一句话，这个总经理就成功地一箭双雕了。而小王不知道的是，因为自己的两面性，他不知不觉就被总经理轻巧“摆平”了。

---

“妈妈，我想要变形金刚的模型。”小明指着玩具对阿美说道。

阿美看了眼价格，觉得有些超出预算，便道：“妈妈知道明明是个很懂事的孩子，这个模型的确很漂亮，但是今天的预算不够了，妈妈没办法给明明买了。”

小明想了想，道：“嗯，我不买，但是我能不能在这玩一会儿？”

阿美道：“明明应该知道不是自己的东西不能随便拿，不然会被别人认为是坏孩子，明明愿意这样子吗？”

“不愿意，明明要当个好孩子。”

---

例子中我们可以看出，阿美实实在在是个冷读术的高手。她深知表面上看起来有些顽皮的小明，其实也有乖巧懂事的一面。

对于不同类型的人，只要我们能把握他们所表现出来的行为特



征，再从另一面去说，就一定能说中对方，赢得好感和信任。

---

小李是个勇于承担责任的人，在工作、生活中也常常表现得很积极，甚至有些争强好胜。

小王道：“虽然你总是不断地在拼搏，但是内心深处，也会向往着轻松自由的生活吧？”

小李点头道：“是，有时候我也会想不如就当个平庸的人好了，生活就不会那么累了。”

“哈哈，你可不是会甘于平庸的人，”小王笑着道：“倒是你的朋友，一定会有人生活安逸平凡，没有什么理想吧？”

“你怎么知道？！”小李惊讶道：“我是有一个这样的朋友，我们还是死党呢！”

---

生活中你会发现，能成为死党的两个人往往性格上是互相弥补的。就跟情侣一样，互补性格的情侣相处起来更加融洽。例子中，小王就是从小李行为的另一面去推测，最后让小李大惊了一把。其实小王只不过是认识到了人的两面性，再利用“异性相吸”的原理给了小李一个假象而已。

综上所述，为了维持机体的平衡，每个人都会有两面性。只要抓准人类的“两面性”这种矛盾心理，从相反的一面去说中对方，就能赢得对方的信任 and 好感，稳固彼此关系，这也正是冷读术所要教我们达成的目的！

## 高超称赞技巧，让她主动接近你

---

小学同学聚会上，十几年不见的老同学都发现，当年那个默默无



闻的小幽现在俨然成了大美女，而且气质出众，毫无疑问地成了全场的焦点。

“小幽，你的身材真是比模特儿还棒啊！”

小幽淡淡笑着道：“谢谢。”

见小幽反应平平，对方又继续道：“你现在看起来光彩照人，在场的所有人都没有你漂亮。”

小幽笑容更淡了，没过多久就借机上洗手间走开了。

小幽无论坐哪儿，都能听到大家对她的赞美，大同小异，让她觉得很无趣，心里边以为，这次聚会来错了。

“小幽，你变得好漂亮啊！”

有一个人来到小幽身边，小幽淡漠地看了他一眼，没说话，直接走开。身旁的人都替说话的张先生觉得尴尬。

“这种冷美人，我们还是别想了。”

张先生却是若有所思，追上小幽道：“小幽，想不到你也是平易近人的人啊。”

小幽停下，挑眉笑道：“这话怎么说？”

“你看，刚才你没有直接拒绝我，现在还肯停下来听我说话，这说明其实你也是个亲切的人啊。”

“是这样吗？”

张先生笑着道：“是，而且你的沟通能力比我想象的好太多，想不到你是个善言辞的人。我真是大开眼界了。”

“算你说对了，其实我……”

---

对于我们潜意识里追求的另一面，我们虽然意识不到，但是却的确喜欢。所以当别人提起时，我们能立刻感受到。例子中，小幽在别人看来是个冷漠不喜说话的人，但是在张先生眼里，他却看见了小幽的另一面。在初次得到拒绝后，张先生立刻调整策略，从相反的一面去称赞小幽，最终俘获了美人心。

在两性交往中，从相反的一面去赞扬对方，很轻巧地就能给对方





留下特别的感觉。这种特别的感觉会加深对方的第一印象，进而延续两人的交往。从相反的一面去赞扬对方，也是销售人员经常用的一个方法，而且屡试不爽。

---

小王夫妻两人去商场买餐桌，销售人员热情地接待他们。

“我们想要现代化气息浓一点的，最好是欧式风格的，因为我们客厅就是这样设计的，我们希望保持整体协调。”阿美开口说道。

销售人员心中明白，他们是想要大气、现代化设计的家具。

“您看这个怎么样呢？”销售人员指着一张桌子道：“它是意大利原装进口的橡木雕花设计，看起来大气又现代。”

阿美看了一下价格，道：“这个我们不太喜欢。”

销售人员心中了然，笑着道：“您看这个呢？这是红木雕花设计，中国人大多喜欢这种红木。我们都知道，虽然我们喜欢现代化的设计，但是其实也重视过去的技艺，也喜欢复古的东西。您看这个红木雕花桌怎么样？”

阿美点头道：“嗯，有现代的感觉，又能感觉到复古，不错。”

“可是，看起来会不会不够大气？”小王说出了自己的看法。

销售人员道：“王先生，太过大气的桌子就少了家居的感觉了。您看这桌子，虽然不是很大气，但是另一方面却让人感觉很家居，这不也正是您所重视的吗？”

“你说得没错。”

---

售货员又再一次巧舌如簧地赢得了客户的心。在小王和阿美提出对桌子的要求后，售货员心中就有了估量，在介绍完橡木桌子做试探后，售货员已经知道自己该怎么做了。因为她深知，人们所表现出来的只是小部分的一面，更多的则掩藏在没表现出来的那部分。例子中我们可以看到，阿美和小王虽然一再强调要“现代化”和“大气”的家具，但是在售货员说完“复古”和“家居”后，他们并没有直接反对。售货人员正是抓住了这矛盾的一点，让小王和阿美决定买下红木



雕花桌。

在上下级的相处中，反过来赞美对方也是赢得上司好感的绝妙技巧。

---

石经理性格暴躁，很多下属在和他交流的时候经常会不知所措，但是小江却不同，深得石经理喜欢，每次和新客户见面都会带上他。

“您好，这是我们客户部的负责人石经理。”

“石经理，你好，这次我们过来是想和你们商量解决方法的，你们的售后不到位，给我们造成了不少损失。”对方经理开门见山。

小江看了眼石经理沉下来的脸，笑着道：“我们先坐下，石经理是我们的负责人，平时耐心细致，而且人也很容易沟通，相信一定能帮你们解决问题的。”

“这就好，我原本听说你们经理脾气不好，你这样说，我就放心了。”

小江笑着道：“石经理很容易相处的，否则也不会带我一起来。”

石经理脸色渐渐缓和，商谈过程中也是有说有笑，回去后，小江更加受重用了。

---

从相反的一面来称赞对方，是最好的收买人心的方法。就好像自己最待发掘的一面被人发现一样，很容易就会对另一方产生惺惺相惜的亲切感。这种亲切感一旦产生，就会很容易稳固下来，两人的关系自然也会逐步拉近。

## 情人攻心术：分割组合法

孙子兵法云：“十则围之，五则攻之，倍则分之，敌则能战之，



不若则能避之。”意思是：如果敌人有十倍兵力那就包围着打，五倍兵力就直接攻击，两倍兵力则分散来打；打得过就打，打不过就跑。

在一段恋爱关系的发展中，矛盾难免会出现，即使双方再小心翼翼也无法避免。为了解决出现的问题，我们就要像孙子兵法里所说的，当问题太大时就应该组合起来解决，以削弱问题本身的矛盾力量；当问题足够小时，就直接解决；但是如果问题不大不小却能激发矛盾，那就分割开来解决。小的问题没有说的必要，但是足够引起矛盾的问题，就不得不引起我们的重视了。

为了维持好一段关系，我们必须学会如何解决问题，为此，本节将会详细介绍冷读术解决问题的一个巧妙技巧——分割组合法。严格说来，这个方法包括分割法和组合法，为了更好地理解这两个方法，我们会分别用实例来介绍。

---

小吴刚下班回来坐沙发上，就听小钟道：“这些话我都说过多少次了，你还是不改。就是因为你这么不听人劝，所以才会到处碰壁，你看看你那些朋友，有哪个像你这样！”

“像我怎么了？！”小吴没好气道：“有本事你别嫁给我，一天天就知道说，回来都没点安生日子过！”

“你以为我想嫁给你！”

“不想现在还来得及，我们离婚啊！”

“离就离，谁怕谁！”

---

听了这段对话，你一定以为两人之间发生了什么大事，其实不过是小吴回家没有把鞋放进鞋柜里而已。看，一个简单的问题最后却发展成了大矛盾，还一发不可收拾。

如果小吴知道分割处理抱怨法的话，就不会这样说话了。我们来看看，如果使用分割法的话，应该怎么处理。

---

“这些话我都说过多少次了，你还是不改。就是因为你这么不听



人劝，所以才会到处碰壁，你看看你那些朋友，有哪个像你这样！”

小吴道：“我知道把鞋乱放是我不对，只是我刚下班很累，回到家里也就随便一些了。是因为我没把鞋放好，所以你觉得我不听人劝吗？”

小钟没好气道：“我几乎天天都说，你还不改，不是不听人劝吗？”

小吴点点头道：“我明白了，我以后会尽量避免这个问题。”

“其实我刚才也只是气话，你也别往心里去。”小钟语气软了下来。

---

相比上一段对话，这一段中小吴的处理方法是不是更柔和一些呢？例子中，小吴将小钟的抱怨分割开来，让小钟的怒气只是专注于眼前，这样自然就化解了潜在的危机爆发。

分割法不仅可以处理抱怨的问题，还能帮助你攻陷别人心防。

---

小梅已经有男朋友了，可是小李依旧想追求她。

“抱歉，我不能接受你的好意，我已经有男朋友了。”

小李笑着道：“我知道，作为女朋友你是因为对他保持忠诚，不过，作为21世纪的新时代女性，我不希望你局限住自己，成为一只笼中的金丝雀。”

---

例子中，小李巧妙地采用分割法，将小梅女性的身份分割为“女朋友”和“新时代女性”，一些不能说出口的话也能传递到对方心里。如果面对的是男性，可以试试这样说：“我相信，你是一个负责任的男人，但是作为一个事业有成的男人，你总会希望有更多异性倾慕吧？”

在解决一些大的问题时，我们还可以采用组合法。组合法的目的是引导出对方的反对意见，进而转变对方的观念，解决问题。

---

公司员工举行大罢工，经理知道是因为薪资低的缘故后，连忙过



来处理问题。

“事情我已经知道了，公司会尽快解决的。”经理看着大家道：

“既然大家暂时没有心情工作了，正好有一家企业邀请我们过去参观，这样，给大家五分钟的时间收拾东西，我带领大家一起去。放心，今天的工资照算，大家赶紧收拾吧。”

从企业参观完回来，许多员工发现，自己的待遇其实还是不错的，加上这样一折腾，怒气也消失了不少，就老老实实回去工作了。见危机解除，经理找来带头闹事的人聊天，最终问题得以顺利解决。

---

员工罢工对于企业，可以说几乎是灭顶之灾，财务损失不说，还会折损公司的信誉。这位经理在面对这种问题时，并没有顺着员工的意愿去处理，而是选择转移员工的注意力，引导他们去做其他的事情来缓和情绪。

组合法也叫“分析引导法”，原理是采取忽略或模糊不清的态度，让谈话对方暂时忽略所排斥的事情，通过另一件事，采取捆绑组合的方法来分析引导，让对方在潜意识里按照你说的话去做。这种捆绑组合的方法经常被用在产品推销中。

女人是容易受这种方法影响的，在销售中，用这个方法往往能够帮助销售员控制女性消费者，让她们配合着完成大买单。

---

男理发师：“小姐，你想做什么样的发型呢？”

“你帮我推荐吧，我想换个发型。”

男理发师故作思考道：“我觉得您做个染发很合适，不仅能衬托出您的气质，也显得时尚。染完发再做个营养的话，能保持很长一段时间的。”

“嗯，我不太喜欢抢眼的颜色，你帮我选个淡的吧。”

“好的，你放心。”

---

就这样，男理发师将“剪发”完全组合到“染发”这个问题上，



最终顾客潜意识里也默认了自己染发的需求。分割组合法的妙用还有很多，用好这个方法，能轻易地帮助你控制身边的女人。

## 攻破潜意识“维持现状机制”，有效击败她的矜持

做出改变对于很多人来说都不是一件易事，我们似乎更容易安于现状，习惯了对要做出改变的事情提出质疑，最后还是维持现状。

就像你看本书的时候，有些论点你虽然同意，但是心中还是会忍不住生出“但是……”、“可是……”之类的想法来。甚至，可能有些读者已经做出了决定——对本书的内容看一看即可，并不打算去接受改变。

这就是可怕的维持现状机制。

---

法国科学家法伯曾做过这样一个著名的毛毛虫实验。他把几只毛毛虫放在一个花盆的边缘上，首尾相连让他们围成一圈，并在15厘米左右（6英寸）的地方撒一些毛毛虫最爱吃的松针。毛毛虫开始一个跟着一个，绕着花盆转了一圈又一圈，一小时过去了，一天过去了，又一天过去了，毛毛虫还是不断地绕着花盆转圈，它们连续走了七天七夜，最终因为饥饿和筋疲力尽而死。

---

看到这个实验，你是不是会觉得不可思议？对于毛毛虫来说，它们已经习惯了不假思索的盲从，这种思维的惯性让它们最终走向了死亡。在接受建议方面，人们往往也有这种惯性心理。冷读术里，我们称之为“维持现状机制”。

以下是恋爱中的女人经常会面临的问题，这个问题也帮助我们更



好地明白女人“维持现状机制”有多可怕。

---

瑞秋苦恼地说：“你说我应该怎么办呢？”

莉莉生气道：“还用考虑吗？！当然是和他断了，他现在是脚踩两只船，而且对你还不理不睬的，我看你尽早离开他，别浪费自己时间！”

瑞秋道：“可是我喜欢他。”

莉莉道：“他有什么地方值得喜欢的？你值得有个更好的，听我的话，赶紧和他断了，这种男人幸亏你现在看清了他。”

瑞秋低着头道：“你说得对，我是应该和他断了，这样纠缠着也没意思。我给他打电话，他也不回复。”

“是啊，”莉莉以为瑞秋终于听劝了，连声道：“你看这三年来，你们分分合合那么多次，你不嫌累，我看着都累。”

“……可是我爱他。”瑞秋轻声地说道。她怀念和李强在一起的每个日日夜夜。

莉莉冷了脸，不再激动了：“你爱他哪里？”

瑞秋想了想，抬头道：“你说，如果我想把他追回来，应该怎么办？”

---

看到最后一句，我们就知道，莉莉之前说的话都是在做无用功，瑞秋根本就没有把她的意见听进去。看两人对话，我们都知道莉莉的建议是正确的，但是却得到了瑞秋的反抗。这其实都是维持现状机制在作祟，而且越是正确的建议，就越容易引发对方反感。

所以即使女人是抱着听建议的心情来的，我们也很难将建议传达过去。这就和很多人都想变成有钱人，但是最终却还是穷人一个道理。有些人不一定是没机会，只是不愿意改变现状，最终错失机会。

接下来，我们换个方法让莉莉劝服瑞秋。

---

“你说我应该怎么办呢？”



莉莉叹了口气道：“你想怎么办？”

瑞秋道：“我当然是想继续和他走下去，我们已经在一起三年了，而且他各方面的条件也很好。”

莉莉顺着话道：“那你还顾虑什么呢？”

“可是我觉得自己不应该这么做，他背叛我，难道我还原谅他吗？而且，这已经不是第一次了！”

“你似乎是个很难做决定的人，”莉莉道：“对于已经发生的感情你很难割舍吧？”（例行话题）

瑞秋懊恼道：“你说对了，我的确是这样的人，只要感情一开始我就没办法放下，而且总是这样，我和我前任男朋友说分手，也是经历一年多才分成的。”

“你还想继续再浪费一年吗？”

“当然不想！”瑞秋道：“我要和他分手，他爱和谁在一起都和我没关系！”

---

先将对方的特质说出来，再说出你的建议，这样就会有效化解“维持现状机制”，最终劝服对方。而且，越是针对具体情形给的案例，越具有真实感，说服力也会增强。心理惯性不只是女人，男人有时候也是无法控制的。

---

推销员：“先生，有什么是我可以帮忙的吗？”

大明点头道：“我想买一个新的剃须刀，不过我不要自动的，我喜欢手动的感觉。”

“哦，那您看这个怎么样？”推销员拿了一个手动的给大明。

“这个看起来也太旧了，”大明不满意道：“有没有看起来好一点的？”

推销员笑着道：“看起来，您似乎是一个对生活品质有要求的人，对吧？”（例行话题）

“那当然，没有生活品质怎么能有完美的人生呢。”





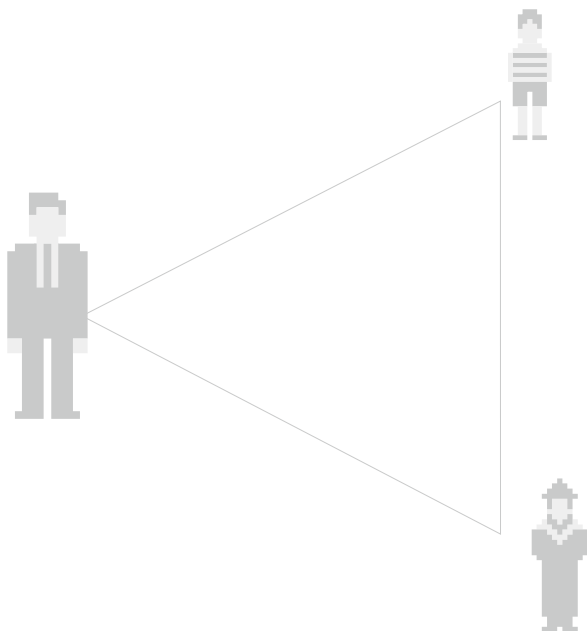
“您说得对，”推销员道：“正因为如此，所以您喜欢以前的东西，因为他们更加牢固，但其实您也有时尚的一面吧？”（正反两面）

大明笑着道：“你说得没错，我是怕现在的东西质量不行，而且华而不实。”

“那您看看这一款，它是完全自动化设计，流线舒畅，质感十足，一定能符合您的要求。”

---

综上所述，在劝服固执女人时，就要结合前面所使用的方法。无论是例行话题，还是正反两面，或是四大框架，你都可以结合使用。只要使用得当，相信任何固执的女人都能被你劝服！



## 第9章

# 迷男必杀技：她有性格，不是问题

《红楼梦》里，贾宝玉说过这样一句话：“男人是泥做的，女人是水做的。”意思是，男人是一种容器，而女人会随着男人来改变自己的形态。

都说女人如水，所以才令男人魂牵梦萦。女人就像水一样，将水的优点集于一身：柔情似水，秋水伊人。可是没有身为泥土的男人，这如水的女人就无的放矢，无所依从。

所以女人依附男人，而男人，天生能改变女人！



## 性格测试法，一眼看穿女人性格

也许你之前从未考虑过这个问题：性格到底是先天生成的，还是后天养成的？

女人难道天生刁蛮，或者天生柔情似水？

不管你的答案是什么，其实到目前为止，对这个问题的讨论，科学界还没有定论。

为了了解性格是先天生成还是后天养成，心理学史上曾经有过这样一个臭名昭著的实验。

---

保拉·伯恩斯坦和爱丽丝·西恩是一对出生于美国纽约的双胞胎，由于她们的母亲具有精神病史，1968年她们出生后就被交由收养机构抚养。令所有人没有想到的是，这一对双胞胎不久之后居然成了美国科学家做实验的对象。

为了研究性格的形成，科学家将两人分开，分别让她们在巴黎和纽约长大，并一直派人秘密监视。

令人惊讶的是，两人虽然生活的地方不同，但成长轨迹却惊人的相似。她们在高中时都当过校报编辑，大学阶段都修了电影专业，对音乐和书本的品位也极为接近，最后还都成了作家。

在35年的时间里，两人互相都不知道对方的存在。直到2004年，定居巴黎的爱丽丝给领养机构写信想找寻亲生父母，才意外得知自己竟然有一个双胞胎姐妹！而令她们不敢相信的是，她们的人生竟然只是一场实验。

这项冷血的科学研究受到了公众的谴责，实验报告至今还锁在耶



鲁大学研究档案室中，并规定要到2066年才能公开。

虽然一个人的性格我们还没办法确定是先天生成还是后天养成，却是绝对可以观察出来的。上述这个性格实验进行了35年，科学家经过了大量的行为观察，才最终写出了结论报告。

性格是可以观察出来的，也就意味着它是可以被测量的。1958年《实验心理学期刊》就公布了H. J. Eysenck的《关于两种不同倾向的个性测量法的一个小调查表》，通过这个测试，可以准确地判断出一个人是内向型还是外向型性格。

接下来我们看一项测试内容，想要了解她是什么性格的人，你可以从以下方面入手：

请回答下面的问题，在“是”或“否”上画圈。

1. 你有时会莫名其妙地高兴，有时又会莫名其妙地沮丧吗？是  
否
2. 你喜欢行动更胜于制订行动计划吗？是 否
3. 你常常会因为某些明显的原因，或是没有什么原因的情况下出现情绪波动吗？ 是 否
4. 当你参与到某种要求快速行动的项目中，是否感到最高兴？  
是 否
5. 你易于出现情绪化吗？是 否
6. 当你试图集中注意力时，是否会常常出现走神的情况？是  
否
7. 在结交新朋友时，你通常是主动的一方吗？是 否
8. 你的行为是否倾向于快速、确定？是 否
9. 甚至是在你参加一个会议时，是否会经常“魂游物外”？是  
否
10. 你认为自己是一个活泼的人吗？是 否
11. 你有时会情绪高昂沸腾、有时又相当低沉吗？是 否



12. 如果阻止你参加大量的社交活动，你是否会非常不高兴？是  
否

---

评分标准：

---

对于2、4、7、8、10和12这几个问题，如果你的回答是“是”的话，那么，就加上一分；如果回答是“否”的话，就减去一分。计算一下你的得分。这是你的“外向”分值，它的分值范围是-6到+6之间。如果某个问题不能清楚地回答“是”或是“否”的话，就没有得分。

剩下的1、3、5、6、9和11这几道题则反映了艾森科（Eysenck）关于“神经过敏症”的评估。对于这些问题，如果回答是“是”，就加上一分；如果“否”就减去一分。计算一下你这部分的分值。这是你的“内向”分值，范围在-6和+6之间。

如果某个问题不能清楚地回答“是”或是“否”的话，就没有得分。

---

最后对比得到的两个分数，外向部分分值高的人倾向于较高的外部自我评价，得分越高（例如+6或接近于+6）外部自我评价越高，得分越低（-6或接近于-6）则意味着内部自我评价越高；同理，内向部分分值高的人倾向于内部自我评价，得分越高内部自我评价越高，得分越低外部自我评价则越高。

除了可以用以上的问题来判断对方的内外向型性格特征之外，你还可以通过一些外部行为来做具体判断。

内向型的人感觉比较敏锐，喜欢思考问题，思想有深度而且独立，较少受外界的影响；态度内向，重视自己的思想，不喜社交；为人多半认真，端庄，不轻浮；行事谨慎，坚持性高。

外向型的人态度开放，对外部世界较感兴趣；容易受外界环境影响，热衷于社交，思考易留于表面；情感易变，不稳定，不擅长自



控；一冲动，举止易浮躁，但爆发力强，适应能力强。

内向和外向性格的人要区别对待，因为他们有很多不同，尤其是在人际关系方面。

## 内向与外向，人际观念大不同

---

“嗨，周末过得怎么样？”

回答一：“也没做什么，看了点书，上网听歌，发发呆，还能做什么。”

回答二：“和以前一样见见朋友，唱唱歌，聊聊天，很开心。”

---

这两种回答方式代表了典型的内、外向型性格。对于内向型的人来说，他们不喜欢热闹的场所，被人包围会让他们觉得不自在，总是想方设法一个人呆着；但是外向型的人则正好相反，他们喜欢被人包围的感觉，常去热闹的地方结识新的朋友，一有空就会积极地和朋友沟通联系。

这两种人在待人处事上的核心差别在于，内向型的人是以“我”为中心，而外向型的人则是以“我们”为中心。

以“我”为中心的人对外界的反应较为消极，很少受外界的影响，内心有自己的一套行为准则。

而以“我们”为中心的人时常会积极和外界取得联系，做事情也常常依照外界的标准，对于他们来说，孤单一人是难以忍受的。

---

“好无聊啊，”瑞秋道：“怎么今天大家都出去了？”

莉莉笑了笑，道：“还好，可能大家都有事吧。”

瑞秋哀怨道：“有事怎么不叫上我一起，我们下了班去聚餐吧！”



他们都出去了，自己一个人吃饭怪没意思的。”

“聚餐啊，”莉莉犹豫了一下，道：“好。”

“聚完餐去看电影？”瑞秋才有了新主意。

莉莉尴尬地笑着道：“还是只吃饭吧，看完电影回去就很晚了。”

---

从例子中我们可以看出，瑞秋是个外向的人，而莉莉则显得较为内向。在心理学的人格测验中，有一个简单的方法可以看出一个人是内向还是外向。

在一个安静的团队中，谁先说话，谁往往就是最耐不住寂寞的人，也就是群体中最为外向的人。值得注意的是，一个人是外向还是内向，并不能单单从外在行为是活泼还是文静来判断。

---

我曾经咨询过这样一个案例，来访者因为人际关系的问题前来咨询，看到她的第一眼，我觉得这个小女生很文静。

“我很难受，”来访者道：“我希望有很多朋友，但是我不知道该怎么做。”

咨询师道：“你是说，你很难受，是因为没有朋友吗？”

“差不多吧，我没有什么朋友。我希望周末的时候能和朋友去逛逛街，平时也能像大家一样，聚餐唱歌，可是却总是没有人找我。”说完，来访者显得很失落。

“我看得出你很想改变，也一直在努力。你觉得问题出在哪里呢？”

“我平时很安静，他们一定是以为我不喜欢热闹，所以都不会喊我，但其实我很喜欢和朋友在一起，只是我没有说出来而已。”

---

内向型的人在人际方面所持的观点是：“朋友贵不在多，精就行。”而外向型的人则会觉得：“人生总要有几个狐朋狗友相互闹腾，不然就太寂寞了。”不同的人际观点，也暴露出了两种类型的人



各自的优缺点。

外向型的人容易接触，但是往往难以深交。因为外向型的人多变，喜欢新鲜的事物，对于感情只重在表面，不重在交心。但是优点也是显而易见的，和外向型的人在一起，不容易感到孤单，而且这类的人往往义气为先，时常会给人意外的感动和惊喜。

内向型的人不容易接近，过分的热情可能还会令他们逃开。想要和他们交流，就必须先取得信任。一旦友谊开始，内向型的人就不容易发生改变，是人们口中常说的可以深交的人。但缺点是，这种类型的人心思过于敏感，而且时常会有完美主义倾向，与他们在一起有时会感觉到压力。

另外，在和这两种类型的人相处时，周围的环境很重要。如果你想和内向型的人轻松自如地沟通，那么最好选择一个安静的场所，否则对方会因为不适应周围的嘈杂而心不在焉，这样一来话题就难以继续下去了；而对于外向型的人，最好是选择热闹的地方，这样才能有足够的刺激让他们敞开心怀，随之，你们的沟通就会进行得很顺利，甚至对方还会和你称兄道弟。

在明白了外向型和内向型性格的人的主要差别后，接下来我们来看看和这两种类型的人交往时，具体该怎么做。

## 获得孤高女芳心的方法：晓之以理

与内向型的人沟通最重要的方法是要晓之以理。内向型的人心思细腻敏感，以自我感觉为中心，不喜欢和人讨论私人话题，对于工作和兴趣的话题则时常是兴致勃勃，感情较少外露，喜欢从事独立性强的工作。他们在人际关系中希望得到尊重，讨厌被人指示去做任何事。他们不做自己无法理解的事，反过来，一旦理解了事情的本质，即使没有人鼓励或是建议，他们都会去做。





和内向型的人交往时，谈事比谈感情更加有效。他们工作的动力来源于自我实现。因此，在对他们进行鼓励时，最好的办法是肯定他们本身的作用。

---

李雅榕是个典型的内向型的人，一次分配项目工作任务，李雅榕对于自己分配到的任务不太满意，工作兴致不高。

“我知道你不太喜欢整理稿件，”主管道：“但这种事情总要有有人来做，而且任务很简单，你很快就做完了嘛。”

李雅榕低着头，轻声不满道：“我也可以做一些别的。”

“别的都有人做了，你就做这个，这么简单的活，你还干不了吗？！”

“……知道了。”

“去做吧，和大家好好合作。”

两次项目之后，李雅榕就辞职了。

---

对于内向型的人来说，简单的任务会让他们觉得没有自我价值，不值得挑战。这样一来，他们就会失去对工作的热情，就像例子中的李雅榕一样，在调节李雅榕的状态时，主管以为工作简单轻松就可以打动李雅榕，她就会好好工作，实际上恰恰相反，李雅榕只会因为工作过于简单而失去兴致，最终和大家越走越远。

---

不久之后，李雅榕又去了新的公司，这次她决心要留下来。

“这么快就做完了？”主管看着李雅榕提交的任务，眉开眼笑地说：“我就说，只有你能做好。”

李雅榕笑着道：“其实是因为任务太简单了，所以很容易。”

“任务都是一样的，可是只有你这么快做完了，这就是你能力的表现。不要谦虚！”

李雅榕笑得很开心。

主管又拿出一份文件道：“这是一份计划书，内容都写好了，但



是语言上还有些问题，你稍微润色一下。”

李雅榕微微皱眉。

主管笑着道：“你不会以为这是简单的工作吧？我知道你为人细心，而且你还有文字工作的基础，这件事交给你我才放心。”

李雅榕犹豫了一下，还是笑着接过道：“好，我会尽快做完的。”

---

看过例子，你是不是也觉得这位主管很高明呢？

校对稿件的工作对于李雅榕来说是再简单不过的，如果这个新主管也像以前的主管对李雅榕说任务很简单的话，那么李雅榕一定会对工作失望。但是这次的新主管抓准了李雅榕的心理，在字里行间都透露出一个信息给李雅榕：“这个任务非你莫属，只有你能做得好”。对于典型内向型性格的人如李雅榕来说，对他们价值的肯定就是做一份工作最大的理由。

“因为只有我能做，所以当然给我，而我必定会尽全力去做好。”这就是内向型人接受任务的最好理由，也是他们做事的逻辑所在。

面对内向型的人，冷读术还准备了一些例行话题。我们先来看例子。

---

大明：“大师，我遇到了些事……”

算命师：“你是个性子急的人，在和别人交谈时，如果对方说话慢，你就会着急。”

大明愣了一下，道：“大师，你、你真的是第一次见我吗？”

“你觉得自己的力量很强大，但是感觉还没有全发挥出来，总希望有朝一日可以发挥到极致。”

“大师，你太厉害了！”

“你的时间观念很强，”算命师微微一笑，道：“不喜欢任何人迟到，你今天刚好是三点到的我这里。”



“是、是。”大明已经完全震惊了。

“其实你是个以身作则的人，要求别人做的事你自己也会做到，而且有时会更加严格。有些时候，会让人觉得，你有些完美主义。”

“大师，你全说中了！”

算命师微微一笑，道：“坐，有什么问题我们可以慢慢说。”

---

例子中，算命师的每句话都不过是例行话题而已，在面对内向型的人时，这些例行话题可以帮助你轻松博得好感。

记住，和内向型人相处时，最重要的是肯定“个人”，即“我”的存在。他们做事喜欢突出重点，不喜欢拖拖拉拉。如果面对的是这样性格的上司，那么做比说更重要，而且简单的问题千万不要去问他们，否则很有可能会碰得一鼻子灰。

## 获得热情女芳心的方法：动之以情

既然是用理智来博得内向型人的好感，那么相对应的，面对外向型的人，最好是用情感来赢得他们的关注。

外向型的人是以外界为中心，以“我们”为基准来思考和行动。这类型的人能够立刻与人亲密交往，喜欢交谈，喜欢热闹的地方。对于他们来说，有人能向他们倾诉很重要，他们的感情往往很丰富，嬉笑怒骂都会表现出来，往往感情来得快，去得也快。

这类型的人往往具有领袖气质，倾向于去照顾别人。如果想和他们亲近，诉诸感情是最好的办法，而且往往能达到很好的效果。

---

“主管，我不想干了。”一大早，莉莉就愁眉苦脸地进了办公室。

主管惊异道：“为什么？你能力很出色，很多任务在你手中都完



成得很漂亮。”

“我觉得没意思。”莉莉还是兴致不高。

主管看了眼莉莉，道：“我知道，最近你工作压力大，担心做不好，其实你不用考虑那么多，先做了再说。”（例行话题）

莉莉低着头，不说话。

主管笑着道：“你知道的，同事们都很喜欢你，我看到，很多第一次和你见面的人都能很快和你熟悉起来，你的影响力很大。”（例行话题）

“真的吗？”莉莉抬头道：“可是我没有感觉出来。”

主管不动声色地将莉莉的反应收入眼中，继续道：“那是当然，只不过有时你说话有些直，但是大家都知道你是为了他们好。放心吧，同事们现在都是越来越喜欢你的。”（例行话题）

“其实我也觉得没什么，人和人之间有摩擦是难免的。主管，我先出去做事了。”

---

外向型的人更注重自己的人际关系，也很关心别人眼中的自己是怎么样的。如果不能定期给他们回馈，他们就会觉得无趣，缺少刺激。和外向型人交往，不断的交流是保持关系的最有效途径。对于外向型的人来说，因为容易受外界影响，所以时常会优柔寡断。正如例子中的莉莉一样，在面对压力时就容易显得心有余而力不足。另一方面，外向型的人通常心直口快容易得罪人，因为敏感性极低，所以自己常常意识不到。对于他们来说，最困扰的莫过于人际关系方面的问题，因为他们总是不明白，为什么昨天还好好的关系，今天就变得不对了。

对于外向型的人来说，和他们交谈会更加轻松，而且例行话题可以涉及方方面面。不过值得注意的是，他们喜欢讨论感情多过于讨论事，这一点和内向型的人恰恰相反。

---

“小王，我这有一份计划书没完成，就由你来做吧。”

小王看了一下，知道是那份很难的计划书，顿时皱眉道：“经



理，我现在手上还有一些活没干完，恐怕没办法再做这份计划书了。”

经理拍了拍小王的肩，道：“说什么呢，你放心做，就当是帮我的忙！等做完了，我们好好去吃一顿，我请客！”（例行话题）

“经理，这不好吧？”

“有什么不好的，我可是一直当你是兄弟而不是下属。”（例行话题）

小王笑着道：“经理，你客气了。我拿回去做做吧，到时候要是听不懂的我再来问你。”

---

对于外向型的人来说，肯定他们的能力时常会让他们觉得压力很大。压力越大，他们就越容易焦躁不安，最终可能会选择逃避的方式来消极地处理问题。他们外表看起来虽然大大咧咧，很坚强，其实内心在面对重大决定或压力时，可能随时会被击垮。例子中，小王在面对“很难的计划书”时，首先想到的是拒绝，在经理说出“放心做”和“兄弟”之后，小王才最终接过计划书的任务。

和外向型的人办事时，最好是先套关系。他们不喜欢硬邦邦的、单纯谈论事情的感觉，而是希望随时随地能够体验到人鲜活的感情。

由此我们可以了解，在和外向型的人发邮件沟通时，最好是先来一段寒暄，然后再进入正题，这样会让他们感觉很自在。看到这里，你就可以想象，如果一个典型的内向型人和一个典型的外向型人互相发邮件，他们之间会有多不满意对方了。

冷读术的提出者石井老师根据自己的研究，还提出了一个看法：外向型的人左半身相对比较容易受伤。

这个理论的真假不得而知，不过如果有机会，你可以尝试着去验证一下。



## 孤高女冷读系统，有些禁忌你必须避开

虽然所有人都可以简单地归结为内向或外向型人，却又各自有差别。形象来说，我们不如设想一下林黛玉、薛宝钗、王熙凤、左晴雯四人。薛宝钗和王熙凤可以说都属于外向型人，但她们明显各有不同，一个雷厉风行手段狠，一个能言善辩讨人喜；林黛玉和左晴雯属于内向型人，一个是柔若无骨心事从不往外吐，一个则是刚烈叛逆心中颇有想法。由此，我们知道，即使了解了内向型和外向型人的普遍特点，还是远远不够的，因为他们都还各有特色。

为了充分证明冷读术的可实践性和易操作性，石井老师开发出了一套左右手系统——分别用不同手指代表不同类型的人，来帮助我们更灵活巧妙地赢得人际关系。

首先，我们要介绍的是内向冷读系统，即左手系统。

这个系统的设计原理是“就像框架”，为了帮助大家更好地记忆，冷读系统形象地给每根手指赋予了一个鲜活的人物，只要以这个人物做参照标准，就能迅速地说出符合时宜的话。

你可以设计自己的“就像框架”，也可以参考本书的设定。

- 
1. 大拇指→“专家气质”→聂宝言（《鉴证实录》）
  2. 食指→“人群恐惧”→张爱玲
  3. 中指→“过去和未来”→邓丽君
  4. 无名指→“冷静理性”→李冰冰
  5. 小指→“独立自主”→三毛
- 

根据上面的人物形象，我们可以把他们相对的人格特质分析出来



(见表9-1)。

表9-1 内向型人格物质分析表

	代表人物	事件	特质
大拇指 “专家气质”	聂宝言 (法医官)	一直在法医部工作, 有些不近人情	专注研究、坚持不懈 不依赖人、不喜被依赖
食指 “人群恐惧”	张爱玲 (海派作家)	猝死于独住的洛杉矶公寓, 无人知晓	不擅交际、讨厌人群 寂寞孤单、个人主义
中指 “过去和未来”	邓丽君 (享誉国际的华人女歌手)	离开祖国, 不受拘束, 为了自己的歌唱事业奔走世界	目标明确、重视结果 深思熟虑、善于规划
无名指 “冷静理性”	李冰冰 (国际女星)	《生化5》宣传时, 拒绝前往日本	客观冷静、知识渊博 善于思考、敏锐冷酷
小指 “独立自主”	三毛 (著名作家)	游历各国, 久居撒哈拉沙漠	独立自主、敢于质疑 不断追求、敢爱敢恨

通过这个表格, 相信你在理解内向型冷读系统方面会更加容易。值得一提的是, 在设置手指相对应的人物方面, 设定的人物越清晰, 用起来就越方便。

既然我们已经知道了每个手指所对应的特质, 那么接下来让我们试着分析一下他们各自相对应的巴纳姆语句。

首先是大拇指, 它代表的是“专家气质”。这类型的女人通常会给人冷酷、不近人情的感觉, 但其实她们只是不善于表达自己而已。交往时她们虽然反馈不多, 但心中往往有数。因此, 面对这类型的人, 我们可以这样说:

---

“你是一个追求目标的人, 凡事都更愿意亲力亲为。在受人帮助方面, 你会慎重考虑; 对于那些想依赖你的人, 你有时会有些不耐烦。”

---

其次是食指, 它代表“人群恐惧”。张爱玲曾是上海最负盛名的女作家, 但是却极少有人能接触到她。晚年的时候, 她独自生活在洛杉矶公寓, 避开人群, 猝死后六七日才被房东发现, 当时尸体已经开



始腐烂。面对这类型的人，例行语句应该是：

---

“你觉得处理人际关系很麻烦，对吧？虽然会感到孤单，但对比和朋友相聚时的不自在，你更愿意独自一人。你会有一两个知心的朋友，但仅此而已。”

---

接下来是中指，它代表的是“过去和未来”。这类型的人不在乎现在，只关注过去的经验和未来的发展。邓丽君就是典型，为了自己的歌唱事业，她敢和当局叫板。

和这类型的人相处，我们应该这样说：

---

“无论你做什么选择，你都会先回顾过去的实际成果，展望未来，而不是冒冒失失地下决定。可以说，你是个稳重和小心谨慎的人。”

---

再来是无名指，它代表的是“冷静理性”，代表人物是李冰冰。李冰冰虽然样貌在演艺圈并不出众，但是她这几年却走得比任何人都顺利，正是得益于她的这个特质。和这类型的人相处，我们应该这样说：

---

“你的见解总是很独到，让人觉得很理性全面；你做事时会给人过于严肃的感觉，别人会觉得你不好亲近；你的渊博知识，时常让你很受人尊敬。”

---

最后是小指，它代表“独立自主”。三毛天生是“不听话”的人，她三岁时就把自己的名字改掉。在求学生涯和职业生涯中，她几乎走遍了整个世界，最后还和荷西幸福而短暂地定居在撒哈拉沙漠。面对这种独立自主，甚至特立独行的人，我们可以这样说：

---

“你是个勇于担当，敢作敢为的人。大家都觉得你很坚强，但其





实你内心也有脆弱的一面。对于工作，你经常会忙得废寝忘食。对于自己的梦想，你会一直不断追逐。”

## 热情女冷读系统，你需要的是减少尴尬

在熟悉了内向型人的冷读系统后，我们就可以来猜测一下外向型人的冷读系统。我们都知道，内向和外向是相反的，那么由此可以猜测，外向型人的冷读系统和内向型人的冷读系统也应该是相反的。

参照内向型冷读系统，接下来我们也通过“就像框架”来详细分析外向型冷读系统，即右手系统。

1. 大拇指→“大姐风范”→董明珠（“格力”董事长）
2. 食指→“热爱人群”→小S
3. 中指→“现在”→大S
4. 无名指→“情绪化”→谢娜
5. 小指→“小孩”→林汀汀（《法证先锋》）

根据这些具体的形象，接下来我们来具体分析他们的性格特征（见表9-2）。

表9-2 外向型人格物质分析表

	代表人物	事件	特质
大拇指 “大姐风范”	董明珠 （商界女强人、格力集团董事长）	“世界十大最具影响力的华裔女企业家”、“全球商界女强人50强”等称号	受人尊重、乐于助人 不拘小节、慷慨大方
食指 “热爱人群”	小S （台湾主持人）	《康熙来了》主持人，恶搞成风	乐于交往、害怕独处 喜好玩乐、热爱朋友



续表

	代表人物	事件	特质
中指 “现在”	大S (台湾艺人)	专注于美容养生	活在当下、不拘泥过去和未来、积极行动
无名指 “情绪化”	谢娜 (主持人)	《快乐大本营》主持人，时常落泪	情感丰富、情绪易起伏、重情义、喜怒于色
小指 “小孩”	林汀汀 (化验师)	政事务部化验师 多次更换职位	率真可爱、天真好玩、依赖性强、兴趣主导

外向型的人通常行为比较明显，所以我们轻易地就能举出很多这类型的代表人物。在使用时，你可以根据人物特质来设定自己的代表人物，这样会更轻松自然一些。

董明珠是商界有名的女强人。格力空调在她的带领下，连续多年保持销售量第一。在处理公司的事情上，她不只是考虑自己，同时也考虑和她合作的商家。金融危机下，中小企业倒闭了很多，但是和格力空调合作的中小企业却没有一家倒闭。所以，“大拇指”用来代表董明珠最为合适。设想一下生活中我们要表示一个人很棒的时候，是不是也会竖起大拇指呢？记住了右手大拇指所代表的类型，相对地也能推出左手大拇指所代表的类型，这样就容易记了。对于大姐形象的人，我们应该这样说：

---

“你时常会看不惯恃强凌弱的人，对于朋友你很仗义，你总是能给周围的人安全感，大家都很尊重你，当你是很有影响力的大哥（姐）级人物。”

---

食指所代表的是“热爱人群”，典型的人物是小S。如果你看过《康熙来了》，就一定能够感受出小S有多喜欢和人在一起。这类型的人最喜欢的就是和朋友玩乐，时常会互相开玩笑，甚至有些百无禁忌。面对他们，我们可以这样说：

---

“你跟第一次见面的人也能谈得很熟络吧？你的朋友一定是来自



五湖四海的，大家热热闹闹地玩是你最开心的事。一个人的时候，你会感到孤单，所以你时常会参加一些聚会吧？”

接下来就是中指，中指代表的是“现在”。和内向型的“过去和未来”不同，这类型的人更愿意活在当下。大S一直悉心研究美容养生的事情，并认为“活在当下最重要。”所以她对事业和生活都保持鲜明的态度，决不委屈自己。对于这类型的人来说，反省过去和规划未来都比不上现在重要。

“你是个行动派，不管是梦想还是目标，你都会尽快着手去实现。遇到困难时你心中也不会有太多的担忧，因为你相信船到桥头自然直。”

再来是无名指，它代表的是“情绪”，典型人物是谢娜。在《快乐大本营》节目里，我们经常会看到平时乐开怀的谢娜因为嘉宾的一个故事、一句话而流下眼泪。但随即，她又可能会因为一件事而大笑不止，行为极为情绪化。对于这类型的人，我们可以这样说：

“你是个很重感情的人，喜怒哀乐都表现在脸上。对于愤怒的事情时常会直接表现出来，但是睡一觉就又全忘了。你是属于情感起伏比较激烈的那种人，有时会对自己情绪化的表现感到后悔吧？”

最后是小指，代表的是“小孩”。“小孩”的意思是说，这个人的性格很像个孩子，天真单纯，有小孩子的直率，并且很容易相信人，林汀汀就是这种类型的人。对于喜欢的人，她会勇敢表白，甚至被拒绝后，她还会认真地问“为什么”。

“你的想法有时有点天真，即使不能实现，你也会觉得很高兴，对吗？你有一点爱撒娇的本性，性格直率，遇到对方不理不睬你就会



开始闹别扭。”

外向型的人通常会表现得比内向型的人明显，对于初学者来说，如果无法记住内向型人的特点的话，不如先记住外向型人的特点。通过外向型人的特点，可以推出相对的内向型人的特点，这样一来不仅不容易记混，也能在推理的过程中顺便熟悉冷读术的技巧。

## 巧妙组合，女人孤高热情都不是问题

在分别熟悉了内、外向型冷读系统的特点之后，更重要的还在于怎么实践。如何使用相应的例行话题相信这里已经不用再多说，因为全书几乎都是围绕着怎么开口进行的。

本书最后一节要教你的是，如何在完全不懂对方是什么类型的情况下玩转社交。要知道，不是每个人都能生就一副火眼金睛，能在交谈后分出对方是属于内向还是外向性格已经不易。

如果你也是这其中的一员，那么就一定要好好掌握接下来的方法。首先，我们来看一段对话：

“你一定是那种有主见，受人尊重，时常帮助别人，乐于助人的人吧？”（右手大拇指“大姐风范”董明珠）

“也不是，大家都不容易，能帮就帮。”（正是董明珠的作风）

“像高小姐这么有责任心的人不多了。高小姐的朋友一定五湖四海的都有，不管是网上的还是现实世界的，高小姐都能找到自己的圈子吧？”（右手食指“热爱人群”小S）

“朋友多一点，生活也热闹一些啊。”

“高小姐一定很享受当下的感觉吧？您应该是很有行动力的人，对于自己想做的事情都会去做，不管下一秒发生什么，您都会一直坚



持下去。”（右手中指“现在”大S）

“也不是，还是要看情况吧，”高小姐道：“很多事情还是应该总结过去的经验，这样才能保证万无一失。”

“这样看来，高小姐应该是那种稳重、小心谨慎的人。时常会参考过去的经验规划未来，尽力做出最正确的选择。”（左手无名指“过去和未来”邓丽君）

“这是当然，这样做才能保证万无一失。”

“高小姐一定是那种不怕冒险，勇于承担责任，敢作敢为的人。如果不是万不得已，也一定不会轻易找人帮忙吧？”（左手小拇指“独立自主”三毛）

“自己能做的事情何必麻烦别人呢，”高小姐笑着道：“不过说起来，你真是很了解我，我们以前认识吗？”

---

在读这个例子的时候，你有没有发现什么规律呢？

首先我们要进一步知晓，每个人都是内向型和外向型的结合体，哪怕是例子中所举的那些特色人物，他们也有自己相反的一面存在。如果你还记得本书提到过的“每个人都是一个力求平衡的个体”的观点的话，对这一点应该不难理解。所以即使是董明珠这种“大姐风范”的人，也会有内向型“独立自主”的一面。

为此，在运用内、外向型冷读系统的时候，我们可以从右手开始逐一尝试。如例子中，对高小姐说的话一开始用的就是“有主见”、“受人尊重”、“乐于助人”这类词语，即使发生错误也不要紧，因为这些词语的含义都是正面积极的，对方纠正起来也不会产生反感。在说对了之后，再从右手各指继续往下说，当说到“关注当下”这一条的时候，高小姐表现出了不赞同的态度，这就说明说错了。

你应该立刻将“关注当下”转换到左手无名指的“过去和现在”话题。在得到对方认同之后，就可以开始说左手小拇指“独立自主”类型人的特点，这样一来自然能获得高小姐的信任。

这种巧妙迂回的战术，就是冷读术要教你的“Z形折返法”。“Z形



折返法”是石井老师结过对冷读术的多次运用后，总结出的有效实践方法。从右手大拇指开始尝试，如果对方反应不错，就继续往右手的食指移动，如此依次往下，配合所掌握的特征自由发挥。一旦对方给出否定的反应，就要立刻冷静地转到左手相应的手指，然后继续进行解读。切换之后，就一直以左手逐一进行下去，假如再次遇到对方传达的否定反应，就重新回到右手。整个过程原理简单，而且操作起来也方便快捷。

---

“你是那种大姐式的人物吧？大家都很尊重你，你也很乐于帮助别人，时常会给周围的人可靠的安全感。”（右手大拇指“大姐风范”）

“你说的也不全对，我觉得每个人都应该有自己的想法，而不是随意附和别人。”

“哈，你平时一定很喜欢思考问题吧？如果不是万不得已的话，不会轻易开口让别人帮忙，因为你更喜欢自己去寻求解决方法。”

（左手大拇指“专家气质”）

“是，我是这样的人。”

“对你来说，和别人保持联系是一件麻烦的事情吧？聚会通常能推就推，能避就避，因为你会更喜欢自己一个人独处，我说得没错吧？”（左手食指“人群恐惧”）

“嗯，我不喜欢热闹的地方，这些地方对我来说很浪费时间，我更愿意去做想做的事。”

“那你一定是那种活在当下，积极行动的人。”（右手中指“现在”）

“你说得没错。”

---

在使用Z形折返法的时候，一定要表现出一定的灵活性。当对方的特征明显不符合接下来的特质时，要及时做出转换。有时候，如果你能大致判断出对方是哪个类型的人，也可以不从大拇指开始，而是从你认为最有可能的特质开始，如果发生错误，随时可以进行折返。

总之，掌握冷读术，你就有机会成为把妹达人！



## 参考书目

- [1] 格里格·津巴多著. 心理学与生活[M]. 人民邮电出版社, 2003.
- [2] 戴维·迈尔斯著. 社会心理学[M]. 人民邮电出版社, 2006.
- [3] 石井裕之著. 瞬间赢得信任的冷读术(图解版)[M]. 天下文化出版, 2007.
- [4] 森下裕道著. 业务员要像算命师[M]. 城邦出版, 2008.
- [5] 石井裕之著. 瞬间成为冷读术高手(实做版)[M]. 天下文化出版, 2009.
- [6] 石井裕之著. 你为什么相信算命师[M]. 天下文化出版, 2007.
- [7] 内藤谊人著. 攻心说服力[M]. 天津教育出版社, 2007.
- [8] 内藤谊人著. 攻心说服力2[M]. 南海出版社, 2009.
- [9] 卡耐基著. 卡耐基经典全集[M]. 中国城市出版社, 2007.
- [10] 尼尔·施特劳斯著. 把妹达人[M]. 中国三峡出版社, 2009.
- [11] 罗伯特·迪尔茨著. 语言的魔力[M]. 世界图书出版公司, 2008.
- [12] 郑匡宇著. 搭讪圣经[M]. 现代出版社, 2009.
- [13] 冯绍群编著. 行为心理学[M]. 广东旅游出版社, 2008.
- [14] 徐耀武著. 读心术[M]. 机械工业出版社, 2010.
- [15] 贝特·萨勒著. 行为背后的心理密码[M]. 中国人民大学出版社, 2008.
- [16] 莎伦·布雷姆著. 亲密关系[M]. 人民邮电出版社, 2005.
- [17] 秋歌主编. 心有灵犀一点通[M]. 武汉大学出版社, 2012.
- [18] 藤田谕著. 男人爱播种, 女人爱打猎[M]. 东方出版社, 2012.

## 柳千雪

---

喜欢创意的思考，诗意的生活。写过诗，做过广告，当过经理人。在深圳、东莞等地有过或长或短的停留。现寄居于北京，与孤独为伍，涉猎心理学、哲学与管理学，不求甚解。寄希望于洞察世事、知晓人性，以入世之心度自我。



# 超级有效的冷读语言模式， 让你轻松赢得女人心！



“我喜欢你，但不是全部。” 过分狂热的追求只会让她不屑一顾  
“我懂你，更理解你的心情。” 在她受伤时出手，更容易令她心动  
“对我来说，你是个特别的女人。” 女人最喜欢那些关注她们的人  
“吾至，吾见，吾征服。” 霸道的占有会给她带来无上的安全感  
“我们见过面，就上次。” 保持神秘感，她才会对你深深着迷  
“晚上11点我有一场球赛要看。” 约会中必不可少的让她放松的暗示  
“你受委屈了，靠过来吧！” 让女人宣泄情绪永远比解决问题更重要  
“你内向，但其实也有热情的一面。” 矛盾、喜欢对号入座是她的天性  
“抱歉，我以为你是当模特的。” 间接的称赞更容易令她心花怒放

上架建议：人际关系心理学



定价：32.00元



责任编辑：杨 雯  
封面设计：异一设计 QQ:164085572  
咨询服务：(010)57565890  
投稿邮箱：meidipub@phei.com.cn